

**ANALISIS PRODUK PAKET MASA DEPAN PADA NASABAH NON
MUSLIM DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN
(Studi Pada Masyarakat di Kecamatan Gedung Surian
Kabupaten Lampung Barat)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Dalam Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam



Pembimbing I : Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag.

Pembimbing II : Ahmad Hazas Syarif, S.E.I., M.E.I

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG
1440 H/2019 M**

ABSTRAK
ANALISIS PRODUK PAKET MASA DEPAN PADA NASABAH NON
MUSLIM DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN
(Studi Pada Masyarakat di Kecamatan Gedung Surian
Kabupaten Lampung Barat)

Selain nasabah Muslim, bank syariah juga berpotensi melakukan ekspansi pada nasabah non Muslim. Karena tidak adanya larangan non Muslim untuk bertransaksi di bank syariah. Sistem bank bebas bunga memang tidak khusus diperuntukkan untuk sekelompok orang namun sesuai landasan Islam yang “*rahmatan lil alamin*”, didirikan guna untuk melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil dari penelitian adalah pembiayaan paket masa depan ada empat faktor yang terbentuk setelah dilakukan wawancara terstruktur. Faktor pertama budaya yang terdiri dari kebudayaan, sub-budaya dan kelas sosial yaitu penentu paling dasar mendorong masyarakat di kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat. Kedua faktor sosial merupakan suatu interaksi sosial seorang nasabah yang mempengaruhi dirinya sendiri dalam bersosialisasi dalam memilih pembiayaan paket masa depan. Ketiga faktor pribadi meliputi pekerjaan, keadaan ekonomi dan gaya hidup, yang mendukung nasabah untuk melakukan memilih pembiayaan paket masa depan. Dan faktor psikologis proses pembelajaran pada nasabah, oleh karena itu nasabah tentu memiliki tujuan tersendiri yang dapat memberi manfaat tersendiri untuk nasabah tersebut atau orang sekitarnya yang dapat mendorong nasabah memilih pembiayaan paket masa depan.

Kata Kunci: Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, Faktor Psikologis dan Pembiayaan Paket Masa Depan.



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Sekretariat : Jl, Letkol. H. Endero Suratmin, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Sukarame, Bandar Lampung

SURAT PERYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : YENI KHOIRUNNISA

NPM :1551020326

Jurusa/Prodi :PerbankanSyariah

Fakultas :Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "Analisis Produk Paket Masa Depan Pada Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan (Studi Pada Masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)" adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusunan sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam *footnote* atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpang dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung,

Penulis,

YENI KHOIRUNNISA

1551020326



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

(Sekretariat : Jl. Letkol. H. Endero Suratmin, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Sukarame, Bandar Lampung)

PERSETUJUAN

Judul Skripsi

**ANALISIS PRODUK PAKET MASA DEPAN PADA
NASABAH NON MUSLIM DALAM MEMILIH
PEMBIAYAAN (Studi Pada Masyarakat di Kecamatan
Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)**

Nama

YENI KHOIRUNNISA

NPM

1551020326

Jurusan

Perbankan Syariah

Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosah dan dipertahankan dalam sidang munaqasah Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung

Bandar Lampung, 18 September 2019

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag.

Ahmad Hazas Svarif, S.E.I., M.E.I

NIP. 195808241989031003

NIP. 198805292019031010

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

Dr. Erika Anggraeni, M.E.,Sy

NIP. 198208082011012009



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

(Sekertariat : Jl, Letkol. H. Endero Suratmin, Universitas Islam Negeri Raden Intan, Sukarama, Bandar Lampung)

PENGESAHAN

Skripsi ini berjudul: **ANALISIS PRODUK PAKET MASA DEPAN PADA NASABAH NON MUSLIM DALAM MEMILIH PEMBIAYAAN (Studi Pada Masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)**

Oleh **YENI KHOIRUNNISA**, NPM. 1551020326, Jurusan: **PERBANKAN SYARIAH**, telah diujikan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: **Senin, 04 November 2019**.

TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Madnasir, S.E., M.Si

Sekretaris : Zathu Restie Utamie, M.Pd

Penguji I : Fatih Fuadi, S.E., M.Si

Penguji II : Ahmad Hazas Syarif, S.E.I., M.E.I

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Kusni Abdul Ghofur, M.Si

NIP. 198008012003121001

MOTTO

لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ

Artinya: *“untukmu agamu, dan untukku agamaku”* (Q.S Al-kafirun : 6)



PERSEMBAHAN

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat, karunia dan hidayah-Nya, sebagai bukti dan hormat serta kasih sayang saya persembahkan karya tulis yang sederhana ini untuk :

1. Kedua orang tua saya Ayahanda Darius dan Ibunda Muslimah tercinta yang telah menjadi motivator terbesar dalam hidup. Do'a tulus dan terima kasih selalu saya persembahkan atas jasa, pengorbanan, mendidik dan membesarkanku dengan penuh sayang serta senantiasa mendo'akan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan di UIN Raden Intan Lampung.
2. Adik saya, M. Nopriyansyah dan Aila Handayani yang sangat saya sayangi, yang telah memberika dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
3. Almamater tercintaku UIN Raden Intan Lampung.

RIWAYAT HIDUP

Yeni Khoirunnisa, dilahirkan di Pura Jaya pada tanggal 20 Agustus 1995, anak pertama dari pasangan Bapak Darius dan Ibu Muslimah.

Riwayat pendidikan penulis sebagai berikut:

1. Pendidikan dimulai dari TK Dharma Wanita Sumber Jaya dan selesai pada tahun 2002
2. Melanjutkan Sekolah Dasar ditempuh di SD Negeri 01 Pura Jaya Kecamatan Sumber Jaya Kabupaten Lampung Barat yang diselesaikan pada tahun 2008
3. Melanjutkan kembali di SMP N egeri 01 Kebun Tebu Kabupaten Lampung Barat yang diselesaikan pada tahun 2011
4. Pada tahun 2011 melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 01 Kebun Tebu Kabupaten Lampung Barat yang diselesaikan pada tahun 2014
5. Kemudian pada tahun 2015 meneruskan pendidikan S-1 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung pada Prodi Perbankan Syariah.

Bandar Lampung,

Penulis

YENI KHOIRUNNISA

Kata Pengantar

Bismillahirrahmanirrahim

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, puji syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya berupa ilmu pengetahuan, petunjuk dan kesehatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian skripsi yang berjudul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan (Studi Pada Nasabah BTPN Syariah Di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)”** ini dengan baik. Shalawat serta salam semoga terlimpahkan kepada Nabi Muhammad SAW dan juga keluarga, sahabat, serta para pengikut beliau.

Skripsi ini ditulis merupakan bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan studi pendidika program strata satu (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ilmu perbankan syariah.

Atas terselesainya skripsi ini tak lupa penulis mengucapkan terima kasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak yang turut berperan dalam proses penyelesaiannya. Secara rinci penulis ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ruslan Abdul Ghofur, M.S.I Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
2. Ibu Dr. Erike Anggraeni, M.E.Sy Selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisni Islam UIN Raden Intan Lampung.

3. Bapak Dr. Moh. Bahrudin, M. Ag. Selaku pembimbing I yang tulus telah meuangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis sehingga penulis skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Bapak Ahmad Hazas Syarif, S.E.I., M.E.I selaku pembimbing II yang tulus telah meuangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis sehingga penulis skripsi ini dapat terselesaikan.
5. Bapak dan Ibu dosen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
6. Seluruh karyawan BTPN Syariah yang telah memberikan informasi, data dan lain-lain.
7. Para responden nasabah non muslim di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat yang telah membantu dalam memberikan informasi yang berkaitan dengan penulis skripsi ini.
8. Seluruh keluargaku tercinta ayah Darius, ibu Muslimah, adik-adikku M. Nopriansyah dan Aila Handayani tidak lupa pula nenekku Ruabaidah yang selalu mendukung, memotivasi serta memenuhi kebutuhan materil dan non materil semoga Allah SWT selalu melimpahkan kebahagiaan kepada kalian, Amiiiin.
9. Sahabat-sahabatku tercinta yang sudah seperti keluarga Marsela, Ayu Luthfi Azizah dan Mela Apriani Damayanti semoga kita sukses semua aminn.
10. Dan teman revisianku Dewi Ratna Sari, Fiqih Umi Zaskia dan Evie Erviana yang selalu saling menyemangati menyelesaikan sekripsi.

11. Semua teman-teman angkatan 2015 khususnya Prodi Perbankan Syariah, Sinta Ramalia, Mega Elsy Deviana, Amirul Khusnah yang selama ini menjadi teman berjuang di kelas dan bertukar informasi, berbagi keluh kesah dan keceriaan serta memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

Semua pihak yang tidak disebutkan namanya penulis ucapkan terima kasih banyak semoga apa yang telah kalian berikan menjadi amal sholeh dari Allah SWT dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi para akademisi dan pembaca.

Penulis menyadari bahwa ini masih jauh dari kesempurnaan, hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan waktu, dana, kemampuan yang penulis miliki. Untuk itu kepada para pembaca kiranya dapat memberikan masukan dan saran-saran guna melengkapi penelitian ini.

Akhirnya, penulis berharap hasil penelitian ini akan menjadi sumbangan yang berarti dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya ilmu-ilmu ke Islam di abad modern ini.

Bandar Lampung, 2019

Penulis

YENI KHOIRUNNISA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul	2
C. Latar Belakang Masalah.....	3
D. Rumusan Masalah	13
E. Tujuan Penelitian	13
1. Tujuan Penelitian	13
2. Manfaat Penelitian	14
F. Kajian Pustaka.....	15
G. Kerangka Pikir	18
H. Metode Penelitian.....	20
1. Jenis Penelitian.....	21
2. Sifat Penelitian	21
3. Sumber Data.....	22
4. Populasi	23
5. Sampel.....	23
6. Metode Pengumpulan Data	25
7. Metode Pengelolaan Data	25
BAB II LANDASAN TEORI	27
A. Bank Syariah	27
1. Pengertian Bank Syariah	27
2. Dasar Hukum Perbankan Syariah.....	34
3. Tujuan Bank Syariah	37
4. Fungsi Bank Syariah.....	38
B. Produk Dan Jasa Bank Syariah	40
1. Produk Penghimpunan Dana	41
2. Produk Penyaluran Dana	42

3. Produk Jasa Perbankan	49
C. Jenis-Jenis Bank Umum Syariah.....	49
D. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Non Muslim Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan	52
1. Faktor Budaya	52
2. Faktor Sosial.....	55
3. Faktor Pribadi.....	57
4. Faktor Psikologis.....	59
BAB III. DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN.....	61
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	61
1. Sejarah Singkat Berdirinya BTPN Syariah	63
2. Struktur Organisasi.....	68
3. Visi Dan Misi BTPN Syariah.....	68
4. Produk-Produk BTPN Syariah.....	69
B. Pembiayaan Paket Masa Depan	71
C. Pelaksanaan PMD di BTPN Syariah Pada Nasabah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat	73
BAB IV. ANALISIS PENELITIAN	
A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Masyarakat Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan Pada Nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat	85
B. Hubungan Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi Dan Faktor Psikologis Terhadap Nasabah BTPN Syariah Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan.....	90
BAB V. PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	96
B. Saran.....	97
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

1. Jumlah pemeluk agama di kecamatan gedung surian kabupaten lampung barat.....	4
2. Perbedaan perbankan konvensional dengan perbankan syariah.....	7
3. Jumlah masyarakat non muslim yang memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.....	9
4. Kerangka pikir.....	18
5. Perbedaan perbankan konvensional dengan perbankan syariah.....	30
6. Perbedaan sistem bunga dengan bagi hasil	33
7. Struktur organisasi bank umum syariah	41
8. Daftar bank umum syariah	51
9. Struktur organisasi BTPN Syariah	65
10. Karakteristik responden berdasarkan usia.....	81
11. Karakteristik responden berdasarkan jenis usaha	82
12. Karakteristik responden berdasarkan lama usaha	83
13. Karakteristik responden berdasarkan pendidikan	83
14. Karakteristik responden berdasarkan jumlah pembiayaan.....	84

BAB I

PENDAHULUAN

A. PENEGASAN JUDUL

Dalam rangka mempertegas pokok bahasan dalam penelitian ini maka penulis akan menjelaskan beberapa istilah yang terkandung dalam judul skripsi “**Analisis Produk Paket Masa Depan Pada Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan (Studi Pada Masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)**” Dengan adanya penjelasan yang terkandung dalam istilah judul skripsi tersebut maka diharapkan dapat menghilangkan kesalah pahaman pembaca dalam menentukan bahan kajian selanjutnya. Adapun istilah-istilah yang perlu mendapat penjelasan adalah sebagai berikut:

1. **Analisis** adalah sebagai upaya data yang sudah tersedia kemudian diolah dengan statistik dan dapat digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian.¹
2. **Non muslim** atau sering disebut *zimmi* adalah sebagai yang dilindungi keamanan hidupnya dan dibebaskan dari kewajiban militer, namun diwajibkan membayar zakat.² yakni seseorang yang memiliki keyaninan diluar agama Islam.

¹ Sugiono, *Metode Penelitian Bisnis Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2002), h. 429.

² Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Balai Pustaka, Jakarta, 2013), h. 578

3. **Pembiayaan** merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit.³
4. **Paket masa depan** adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok wanita yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan.⁴

Berdasarkan uraian tersebut dapat dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan judul skripsi ini adalah sebuah kajian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

B. ALASAN MEMILIH JUDUL

Adapun alasan dipilihnya judul penelitian ini berdasarkan alasan secara objektif dan subjektif adalah sebagai berikut:

1. Alasan Objektif

Hal ini bagi penulis menarik untuk diteliti karena faktor apa saja yang mempengaruhi nasabah non muslim di BTPN Syariah terhadap pembiayaan paket masa depan di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

2. Alasan Subjektif.

- a. Judul yang diajukan sesuai dengan bidang keilmuan.

³ Antonio Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 160.

⁴ Laporan Keuangan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2015, h. 69.

- b. Judul yang diajukan sesuai dengan bidang keilmuan yang penulis pelajari saat ini, yaitu Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Intan Lampung.
- c. Adanya referensi yang mendukung baik primer maupun sekunder dan data penelitian lapangan yang menunjang dalam penelitian sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.

C. LATAR BELAKANG MASALAH

Perbankan adalah satu lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu fungsi pengumpulan dana (*funding*), fungsi penyaluran dana (*lending*), dan pelayanan jasa. Seperti yang diketahui Indonesia merupakan negara kepulauan yang kaya akan keragaman budaya, ras, suku bangsa, dan masih banyak lainnya. Jumlah penduduk Indonesia berdasarkan sensus penduduk yang dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2018 lalu sebanyak 265 505 000 jiwa yang terdiri dari berbagai macam pemeluk agama dan mayoritas beragama Islam. Sejumlah agama di Indonesia berpengaruh secara kolektif terhadap politik, ekonomi, dan budaya. Di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat pemerintah secara resmi hanya mengakui lima agama yaitu Islam, Kristen Protestan, Katolik, Hindu, dan Buddha. Berikut adalah hasil sensus yang dilakukan oleh BPS pada mengenai jumlah pemeluk agama:

Tabel 1.1
Tabel Jumlah Pemeluk Agama
di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat

Agama	Jumlah (Jiwa)
Islam	15.369
Kristen	391
Katolik	231
Hindu	159
Buddha	81

Sumber : BPS Lampung Barat.⁵

Hal tersebut menggambarkan selain nasabah Muslim, bank syariah juga berpotensi melakukan ekspansi pada nasabah non Muslim. Pasar industri perbankan domestik bersifat heterogen dengan kepercayaan yang dianut.⁶

Tidak ada larangan pada masyarakat non Muslim untuk bertransaksi di bank syariah. Sistem bank bebas bunga atau disebut pula bank Islam atau bank syariah, memang tidak khusus diperuntukkan untuk sekelompok orang namun sesuai landasan Islam yang “*Rahmatan Lil Alamin*”, didirikan guna melayani

⁵ Badan Pusat Statistik (BPS), (On-Line) Tersedia Di:
<https://www.bps.go.id/subject/52kecamatan%20gedung%20surian%20dalam%20angka%202017.html>.

⁶Fithri Tyas Hapsari & Irfan Syauqi Beik, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Non Muslim Dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah di DKI Jakarta* (Jurnal Al-Muzara'ah) Vol. 2, No. 1), h. 71.

masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.⁷ Pelayanan yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabahnya tidak ada hubungannya dengan ritual keagamaan. Bank syariah sekalipun melakukan kegiatannya berdasarkan syariah atau hukum Islam, tetapi boleh pula melayani siapa saja termasuk yang non Muslim.⁸

Karakteristik budaya non Muslim yang kurang bisa bekerjasama, dan jiwa kapitalisme yang lazim melekat pada kalangan non Muslim, sewajarnya menjadikan bank konvensional yang memiliki sistem kapitalis sebagai sarana investasi yang menjanjikan. Namun kenyataannya, sebagian besar nasabah non Muslim juga tertarik untuk melakukan pembiayaan diperbankan syariah. Keputusan masyarakat non Muslim menjadi nasabah di bank syariah dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor.⁹

Menurut Zulpahmi faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam menggunakan jasa Bank syariah adalah sebagai berikut: Tidak adanya bunga (riba), seluruh produk sesuai syariah, sistem bagi hasil yang adil dan menentramkan, diinvestasikan pada pekerjaan yang halal dan berkah, diinvestasikan untuk peningkatan

⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2015), h. 15.

⁸ Sultan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk Dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), h. 44.

⁹ Rifa'atul Macmudah, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslim Menjadi Nasabah Di Bank Syariah* (Studi Bank CIMB Niaga Cabang Semarang). (Skripsi, Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah, Semarang, 2009), h. 7.

ekonomi dhuafa (lemah), pelayanan yang cepat dan efisien, sumber daya manusia yang profesional dan transparan, sikap dan perilaku karyawan yang ramah dan sopan, adanya jaminan keamanan dana nasabah, produk yang beragam, menarik dan inovatif, lokasi yang mudah dijangkau dan strategis, proses bagi hasil yang sama-sama menguntungkan, fasilitas ATM dan cabang mudah ditemukan, pelayanan yang mudah dan tidak berbelit-belit, bangunan dan ruangan Bank yang bersih dan nyaman, promosi dari bank, adanya dorongan dari pihak lain, sosialisasi melalui tokoh masyarakat dan ulama, adanya konsep yang saling menguntungkan, suku bunga di Bank konvensional tidak tetap.¹⁰

Sistem operasional bank syariah yang meliputi aspek penghimpunan dan penyaluran dana. Larangan yang memperoleh pendapatan dengan cara riba telah mendorong fungsi intermediasi bank sebagai pemberi pinjaman beralih pada fungsi-fungsi lain yang tidak bertentangan dan melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah, demokrasi ekonomi, dan prinsip kehati-hatian. Tujuannya menunjang pelaksanaan pembangunan

¹⁰ Di Kutip Dari Thesis, Zulpahmi, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Pada Bank Syariah, (Studi Kasus Pada Bank Syariah Mandiri Dna Bank Muamalat Di Jabodetabek)*, 2010, h. 45.

nasional dalam rangka meningkatkan keadilan, kebersamaan, dan pemerataan kesejahteraan rakyat.¹¹

Perbedaan antara perbankan konvensional dengan perbankan syariah tidak hanya dibatas pada unsur bunga saja. Jika dilihat atau dianalisis secara menyeluruh, terdapat banyak perbedaan utama antara kedua sistem perbankan tersebut yang sekaligus merupakan satu gambaran tentang keutamaan dan kelemahan masing-masing sistem.

Tabel 1.2
Perbedaan Perbankan Konvensional Dengan Perbankan Syariah

Bank Konvensional	Bank Syariah
a. Berorientasi pada kepentingan pribadi	a. Berorientasi pada kepentingan publik
b. Senantiasa bersifat bebas menilai (bersifat materialistis)	b. Dalam pelayanan tidak bebas nilai (berdasarkan prinsip Islam)
c. Uang dianggap sebagai barang komoditi	c. Uang dianggap sebagai alat tukar saja dan tidak menganggap sebagai komoditi
d. Investasi yang dilakukan relatif luas karena termasuk kegiatan yang halal dan yang haram	d. Investasi yang dilakukan relatif terbatas yang halal saja
e. Hubungan dengan nasabah berbentuk hubungan kreditor dan debitor	e. Hubungan dengan nasabah berbentuk dengan kemitraan
f. Dalam operasinya menggunakan perangkat/sistem bunga	f. Dalam operasinya berbentuk bagi hasil, jual beli atau sewa
g. Aktiva hanya berorientasi untuk mencapai keuntungan saja	g. Aktivitasnya tidak hanya berorientasi untuk mencapai keuntungan saja tetapi juga untuk mencapai falah
h. Tidak memiliki dewan Pengawas Syariah sehingga penghimpun dana dan penyaluran dana tidak berdasarkan fatwa.	h. Penghimpun dan penyaluran dana harus sesuai dengan fatwa Dewan Pengawas Syariah.

Sumber: Irsyad Lubis (2010:109)¹²

¹¹ Hasbi, *Praktik Utang Piutang Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar*, e.td, 12 April 2018.

Seorang nasabah akan merespon bank syariah atau berminat ke bank syariah ketika ada produk atau akad yang dirasakan menguntungkan dirinya. Diantara salah satunya prinsip dalam akad bank syariah yang dirasa familiar di masyarakat yakni prinsip bagi hasil. Prinsip ini merupakan prinsip kerja sama usaha yang dikemas dalam bentuk investasi serta menawarkan tingkat return yang dapat ditentukan sesuai perjanjian. Dalam konstruksi prinsip murabahah bank syariah memposisikan diri sebagai mitra kerja antara si peminjam dan bank untuk mendapatkan keuntungan.¹³

Dari beberapa konsepsi mengenai pembiayaan di bank syariah diharapkan pihak manajemen perbankan dapat memahami perilaku konsumen dalam memilih pembiayaan paket masa depan. Paket masa depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok wanita yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan. Paket masa depan menyediakan pinjaman dengan angsuran 2 minggu dengan tenor 1 tahun, tanpa jaminan berupa materi akan tetapi jaminan dalam paket masa depan ini hanya kehadiran nasabah penerima modal dalam perkumpulan 2

¹² Isryad Lubis, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, (Medan: USU Pres, 2010), h. 109

¹³ Hendri Irawan Analisis *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Memutuskan Menabung Di Bank Syariah Mandiri Cabang Malang*. (Skripsi Universitas Islam Negeri Malang, Malang, 2009).

minggu sekali, dan memiliki proteksi asuransi jiwa tanpa biaya dalam masa pembiayaan.¹⁴

Tabel 1.3

**Jumlah Masyarakat Non Muslim Yang Memilih
Pembiayaan Paket Masa Depan
di BTPN Syariah**

No	Tahun	Jumlah Nasabah Non Muslim
1	2016	86
2	2017	165
3	2018	220

Sumber: Hasil Wawancara karyawan di BTPN Syariah¹⁵

Dari tabel 1.3 dapat diketahui bahwa perkembangan jumlah nasabah non Muslim di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat dari tahun 2015-2017 menunjukkan bahwa ada peningkatan dari tahun ketahun. Hal ini terjadi karena kenaikan jumlah nasabah non Muslim diakibatkan oleh peningkatan sarana dan prasarana oleh Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah yang baik.

Pengamat ekonomi syariah mengatakan kendati layanan pembiayaan diperbankan syariah kurang lebih sama seperti dilembaga-lembaga keuangan yang lain, maka dari salah

¹⁴*Ibid*, h. 69.

¹⁵Wawancara dengan karyawan BTPN Syariah Devi Utari pada tanggal 15 Desember 2018

perbankan syariah di Indonesia yaitu Bank BTPN Syariah melakukan pembiayaan paket masa depan.

Berdasarkan tingginya kebutuhan dari keluarga pra sejahtera produktif untuk mendapatkan akses layanan perbankan. Maka dari itu dalam menjalankan kegiatan penyaluran dana Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah berinovasi mendesain sebuah model bisnis yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat, bukan hanya menitik beratkan pada akses keuangan akan tetapi juga adanya pelatihan serta pendampingan untuk meningkatkan kapasitas sehingga usahanya dapat tumbuh secara berkelanjutan, salah satu program yang melakukan pendanaan adalah program pembiayaan paket masa depan.¹⁶

Saat ini BTPN Syariah didukung oleh jaringan yang cukup luas di seluruh Indonesia yaitu 25 Kantor Cabang, 3 kantor cabang pembantu, 3 kantor fungsional non-operasional, dan 122 kantor fungsional operasional, yang tersebar pada lokasi strategis di pulau-pulau besar di Indonesia. Lampung Barat khususnya dikecamatan Gedung Surian terdapat nasabah yang melakukan pembiayaan di BTPN Syariah.

¹⁶ Evi Yupitri Dan Raina Linda Sari, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Menjadi Nasabah Bank Syariah Mandiri Di Medan*, Vol. 1 No. 1, Desember 2012.

Berdasarkan data yang diperoleh oleh peneliti melalui hasil wawancara terhadap salah satu pegawai BTPN Syariah yang berada di lapangan Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat, terdapat 1586 jumlah nasabah yang ada pada BTPN Syariah pada tahun 2018 yang didalamnya terdapat nasabah non Muslim yang berjumlah 220 orang atau sebanyak 18% dari total keseluruhan nasabah.¹⁷

Berdasarkan fenomena yang dipaparkan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti faktor apa saja yang paling mempengaruhi non Muslim memilih pembiayaan paket masa depan di abnk syariah yang pengoperasiannya jelas disesuaikan deagn prinsip syariat Islam, dibandingkan dengan bank konvensional yang pengoperasiannya bersifat umum. Data yang penulis ambil berupa aspek-aspek yang mempengaruhi non muslim memilih pembiayaan paket masa depan pada bank syariah, yaitu aspek produk, gaya hidup dan kondisi ekonomi. Adapun judul penelitian yang dilakukan penulis adalah **“Analisis Produk Paket Masa Depan pada Nasabah Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan” (Studi Pada Masyarakat Dikecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat).**

¹⁷Rachna Fauzia Nurhuda, Asep Ramdan Hidayat dan Dudung Abdurrahman, *Pengaruh Pembiayaan Paket Masa Depan Terhadap Kesejahteraan Nasabah Di BTPN Syarian MMS Bojong Soang*, Prosiding Keuangan Dan Perbankan Syariah, Issn 2460-215.9.

D. FOKUS PENELITIAN

Penelitian ini hanya terfokus pada faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi, dan faktor psikologis terhadap nasabah non muslim yang memilih pembiayaan paket masa depan pada masyarakat di Kecamatan gedung surian kabupaten lampung barat pada tahun 2018.

E. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diperoleh permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana faktor budaya terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah ?
2. Bagaimana faktor sosial terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah ?
3. Bagaimana faktor pribadi terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah ?
4. Bagaimana faktor psikologis terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah ?

F. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui faktor budaya terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.

- b. Untuk mengetahui sosial terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.
- c. Untuk mengetahui pribadi terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.
- d. Untuk mengetahui faktor psikologis terhadap nasabah non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Praktis

1. Bagi penulis: Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulisan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.
2. Masyarakat Kecamatan Gedung Surian: Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi faktual yang berkaitan faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

b. Manfaat Teoritis

1. Sebagai informasi bagi mahasiswa/i Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Lampung, khususnya mahasiswa/i Jurusan Perbankan Syariah yang ingin melakukan Penelitian lebih lanjut.

2. Akademisi: Penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca dan sebagai salah satu referensi bagi kepentingan keilmuan yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

G. KAJIAN PUSTAKA

Kajian pustaka dalam penelitian terdahulu merupakan hal yang sangat bermanfaat. Penelitian terdahulu adalah suatu penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti-peneliti lain. Penelitian terdahulu berfungsi sebagai acuan penelitian ini karena untuk memudahkan bagi peneliti untuk mengaplikasikan penelitiannya. Penelitian ini modelnya sama seperti penelitian terdahulu, namun perbedaannya terletak pada obyek yang akan diteliti, tahun penelitian, dan permasalahan yang terjadi di wilayah yang akan diteliti, serta kebijakan yang sesuai untuk diterapkan di wilayah tersebut.

Muhamad Ali Mukhson, Maria Magdalena dan Leonardo Budi H. di dalam penelitiannya yang berjudul “*Factors Affecting The Decision To Take Credit Customer Future Program Package (PMD) In Bank BTPN Syariah (Case Study At The State Saving Bank Syariah Pamulansih KCS)*” Metode analisis yang digunakan untuk penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Hasil studi ini menemukan bahwa menganalisis faktor yang

berpengaruh terhadap keputusan nasabah yang hasilnya ada yang sejalan dan bertentangan. Menunjukkan bahwa pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. bahwa kualitas layanan, lokasi, suku bunga berpengaruh positif terhadap keputusan pengambilan kredit. bahwa variabel *place* berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Menyatakan bahwa variabel suku bunga dan pelayanan nasabah berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah. Lain halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Arisma Elfia yang menyatakan variabel *place* berpengaruh negatif terhadap keputusan nasabah.¹⁸

Fitrhri Tyas Hapsari dan Irfan Syauqi Beik, di dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Non Muslim Dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah di DKI Jakarta”. Dapat disimpulkan bahwa keputusan menggunakan jasa bank syariah pada nasabah non muslim di Jakarta dipengaruhi oleh variabel lokasi dengan *odd ratio* sebesar 1.450, variabel keuntungan administrative dengan *odd ratio* sebesar 6.790, dan variabel stimulant religi dengan *odd ratio* sebesar 2.679.¹⁹

Rifa’atul Machmudah didalam penelitiannya yang berjudul “Faktor Yang Mempengaruhi Minat Non Muslim Menjadi Nasabah di Bank Syariah (Studi Pada Bank CIMB Niaga Cabang Semarang)” menyimpulkan bahwa

¹⁸ Muhamad Ali Mukhson, Maria Magdalena dan Leonardo Budi H., *Factors Affecting The Decision To Take Credit Customer Future Program Package (PMD) In Bank BTPN Syariah (Case Study At The State Saving Bank Syariah Pamularsih KCS)*, Vol.02 No.02, Maret 2016.

¹⁹ Fithri Tiyas Hapsari Dan Irfan Syauqi Beik, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Non Muslim Dalam Menggunakan Jasa Bank Syariah Di DKI Jakarta* (Jurnal Al-Muzara’ah, Vol.2 No. 1), h. 85.

faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap minat nasabah non muslim menjadi nasabah di bank syariah adalah variabel lokasi, pelayanan, *religious simulti*, reputasi, *profit sharing*, dan promosi secara bersama-sama memberikan kontribusi terhadap meningkatkannya minat nasabah non muslim menjadi nasabah bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang. Dengan besarnya pengaruhnya adalah 95,4%. Dari keenam faktor tersebut dapat disimpulkan faktor yang paling dominan mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang dengan menguji pada uji regresi berganda dengan koefisien beta terhadap masing-masing variabel adalah faktor profit sharing yaitu sebanyak 0,237.²⁰

Selanjutnya dalam penelitian yang dilakukan oleh Muh Risky Adi Hirmawan yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Bertransaksi di Bank Syariah” disimpulkan bahwa faktor lokasi, keyakinan, pelayanan, kualitas produk, bagi hasil berpengaruh pada minat nasabah bertransaksi di Bank Syariah Cabang Surakarta.²¹

Perbedaan penelitian ini dan penelitian terdahulu seperti yang telah dipaparkan diatas adalah waktu/periode, variabel, metodologi penelitian dan lokasi penelitian.

²⁰ Rifa'atul Machmudah, “Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Non Muslimmenjadi Nasabah Di Bank CIMB Niaga Syariah Cabang Semarang”, (skripsi, jurusan ekonom islam fakultas syariah, semarang, 2009), h. 118-119.

²¹ Muh Risky Adi Hirmawan, “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Miant Nasabah Bertransaksi Di Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Jateng Syariah Cabang Surakarta), (Naskah Publikasi, Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Sukarta, 2015), h. 5.

H. KERANGKA PIKIR

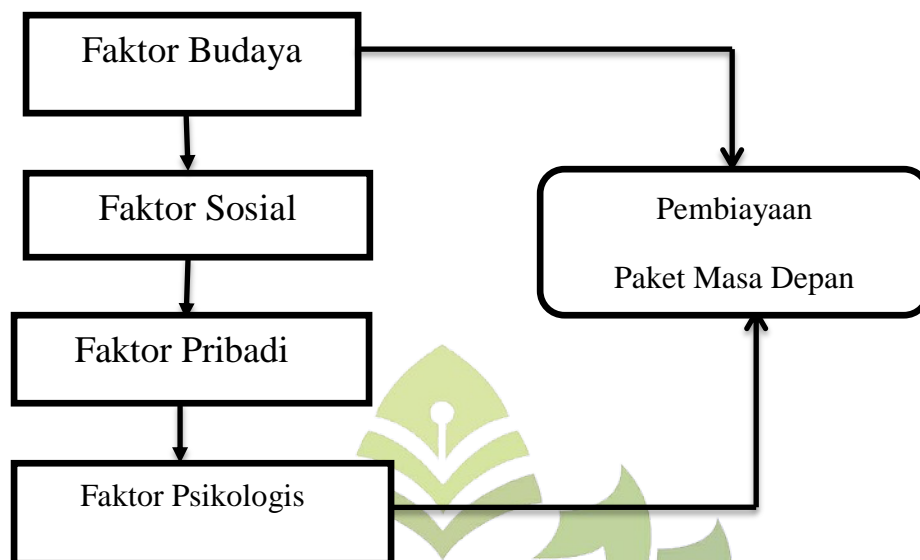
Berdasarkan pada teori dan riset sebelumnya, peneliti mengatagorikan ada beberapa faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan pada nasabah BTPN Syariah yaitu faktor budaya, faktor sosial, faktor pribadi dan faktor psikologis yang merupakan variabel independent, serata pembiayaan paket masa depan yang merupakan variabel dependent.

Budaya, sub budaya dan kelas sosial sangat penting bagi perilaku nasabah yang dipengaruhi oleh kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis. Budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku paling dasar. Faktor sosial adalah perilaku nasabah yang dipengaruhi oleh kelompok acuan, dan keluarga. Faktor pribadi adalah dipengaruhi oleh karakteristik pribadi nasabah seperti pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup serta konsep diri nasabah faktor yang dapat mempengaruhi keputusan nasabah adalah faktor psikologis. Faktor ini dipengaruhi oleh empat faktor utama yaitu motivasi, persepsi, dan keyakinan dan sikap. Keputusan nasabah juga dapat dipengaruhi oleh karakteristik pribadi diantaranya usia dan tahap siklus hidup, pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup, serta keperibadian dan konsep diri nasabah.

Pembiayaan paket masa depan dalam kerangka pemikiran ini merupakan variabel dependent. Dengan memperhatikan variabel independen yang disebutkan sebelumnya dan produk yang diberikan oleh BTPN Syariah

kepada nasabah. Sehingga memenuhi masyarakat untuk bertransaksi pada bank syariah. Berikut adalah gambar kerangka berfikir dalam penelitian ini.

Tabel 1.4
Kerangka Pikir



1. Budaya: yang dimaksud disini adalah keinginan atau perilaku nasabah terhadap pembiayaan paket masa depan yang ditawarkan oleh BTPN Syariah yang dipengaruhi oleh kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis.
2. Gaya Sosial: yang dimaksud disini adalah kehidupan sehari-hari dimana dipengaruhi oleh kelompok acuan, dan keluarga.
3. Pribadi: yang dimaksud disini adalah sikap dan keinginan sendiri yang dipengaruhi oleh pekerjaan, gaya hidup, dan keperibadian.
4. Psikologis: yang dimaksud disini adalah tindakan nasabah yang dipengaruhi oleh motivasi, dan persepsi.

5. Pembiayaan Paket Masa Depan: yang dimaksud disini adalah produk yang diberikan BTPN Syariah kepada nasabah.

I. METODE PENELITIAN

Metode penelitian berasal dari kata “Metode” yang artinya cara yang tepat untuk melakukan sesuatu; dan “Logos” yang artinya atau pengetahuan. Jadi metodologi artinya melakukan sesuatu dengan menggunakan pikiran secara saksama untuk mencapai suatu tujuan. Sedangkan “Penelitian” adalah suatu kegiatan untuk mencari, mencatat, merumuskan dan menganalisis sampai menyusun laporannya. Jadi Metodologi Penelitian adalah ilmu mengenai jalan yang dilewati untuk mencapai pemahaman.²²

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jika dilihat dari jenisnya, maka penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field Research*), yaitu jenis penelitian yang berusaha untuk mengumpulkan data dan informasi mengenai permasalahan di luar kepustakaan.²³ Penelitian lapangan ini dikerjakan dengan mencari atau menggali data yang bersumber dari lokasi atau lapangan penelitian yaitu berkenaan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat.

²² Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara 2012), h. 1-3.

²³ Hadi Sutrisno, *Metode Research*, (Yogyakarta: UGM, 2002), h. 142.

b. Sifat penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode pendekatan secara kualitatif. Metode kualitatif dapat didefinisikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah instrument kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive dan snowbaal*, teknik pengumpulan dengan trianggulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan *makna* dari pada *generalisasi*.²⁴

2. Sumber Data

Untuk mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh dalam penelitian akan menggunakan data sebagai berikut :

a. Data Primer (*Primary Data*)

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara)²⁵ atau data yang diperoleh langsung dari lapangan, dalam penelitian ini peneliti mendapatkan data atau informasi langsung dari masyarakat yang menjadi nasabah di BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat yang diperoleh dari wawancara dengan responden.

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), h. 7.

²⁵ Nur Indrianto, Bambang Supomo, *Metode Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta: bpfe, 2009), h. 146.

b. Data Sekunder (*Secondary Data*)

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain)²⁶ seperti dari sumber bacaan yang ada dipergustakaan yang berkaitan dengan permasalahan yang berkaitan dengan materi yang sedang peneliti lakukan seperti, literatur, buku-buku, jurnal penelitian ataupun artikel-artikel.

Dalam penelitian ini beberapa data dan dokumentasi yang dibutuhkan dalam penyajian data dan penelitian, misalnya berupa gambaran umum bagaimana situasi atau keadaan yang ada di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat dan data-data lainnya. Data sekunder yang berhubungan dengan penelitian ini diperoleh dari berbagai instansi seperti Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Barat, Kecamatan Gedung Surian.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.²⁷ Populasi bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek atau subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang dimiliki oleh obyek atau subyek tersebut. Adapun

²⁶ *Ibid*, h. 147.

²⁷ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*....., h. 80.

populasi dalam penelitian ini adalah seluruh masyarakat non muslim yang menjadi nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat yakni 220 orang.

Sumber yang didapatkan dari karyawan BTPN Syariah yang bertugas di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu.²⁸

Penelitian ini merupakan kategori *Nonprobability Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Metode penarikan sampel dalam penelitian ini menggunakan yaitu *Random Sampling*. Teknik sampling ini diberikan nama demikian karena didalam pengambilan sampelnya, peneliti “mencampur” subjek-subjek didalam populasi sehingga semua subjek dianggap sama. Jumlah sampel yang diambil adalah dari data penduduk sebagai nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

²⁸*Ibid*, h. 81.

Adapun dalam penelitian ini besar kecilnya sampel tersebut, peneliti berpedoman pada Slovin bahwa ukuran sampel dapat dihitung dengan menggunakan rumus.²⁹

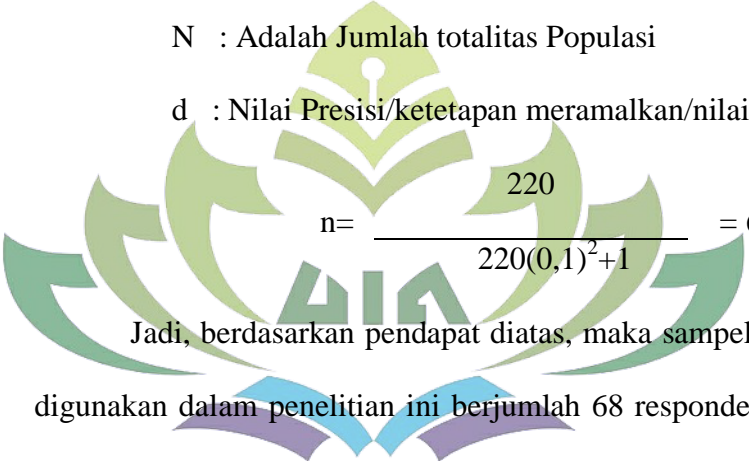
$$n = \frac{N}{N(d)^2 + 1}$$

Keterangan Variabel Rumus

n : Adalah Jumlah sampel yang dicari

N : Adalah Jumlah totalitas Populasi

d : Nilai Presisi/ketetapan meramalkan/nilai signifikansi.



$$n = \frac{220}{220(0,1)^2 + 1} = 68$$

Jadi, berdasarkan pendapat diatas, maka sampel minimal yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 68 responden nasabah non muslim di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

4. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data. Adapun metode tersebut adalah sebagai berikut:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah proses tanya-jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam mana dua orang atau lebih bertatap

²⁹Sevilla, Consuelo. G. et. Al, *Research Methods*, (IpeX printing Company, Quezn City, 2007), h. 182.

muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan. Sedangkan jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara (*Interview*) terstruktur digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Oleh karena itu, dalam melakukan wawancara, pengumpulan data telah menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternative jawabannya pun telah disiapkan. Pedoman *interview* berfungsi sebagai pengendali jangan sampai proses wawancara kehilangan arah.³⁰ Wawancara ini ditunjukan kepada pegawai BTPN Syariah dan masyarakat non muslim di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat untuk memperoleh data tentang Faktor-Faktor pembiayaan paket masa depan.

b. Observasi

Observasi adalah menurut Sutrisno Hadi observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingata. Berdasarkan kutipan ini maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan metode observasi disini adalah suatu cara yang digunakan dalam mengumpulkan data-data melalui suatu pengamatan dan juga pencatatan. Metode observasi ini akan

³⁰Cholid Narbuko dan Abu Achmadi,, h. 83-85.

penulis digunakan untuk memperoleh data tentang hal-hal yang berkaitan dengan penelitian.³¹

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenal hal-hal atau variabel berupa catatan, transkrip dan buku-buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen, agenda dan sebagainya.³² Dalam hal ini peneliti mengumpulkan data-data yang berupa catatan, arsip dan sebagainya yang berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat. Serta dokumentasi adalah pengumpulan data melalui peninggalan penulis berupa arsip-arsip dan juga termasuk buku-buku tentang teori faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan paket masa depan serta yang berhubungan dengan masalah penyelidikan.

5. Metode Pengolahan Data

Setelah data terkumpul maka selanjutnya data dikelola dan dianalisis dengan beberapa cara antara lain:

a. Pemeriksaan Data (*Editing*)

Editing merupakan suatu kegiatan untuk melihat apakah data tersebut konsisten atau tidak, karena dalam proses *editing* mengubah data menjadi sebuah kalimat yang penuh sehingga data

³¹ *Ibid*, h. 145.

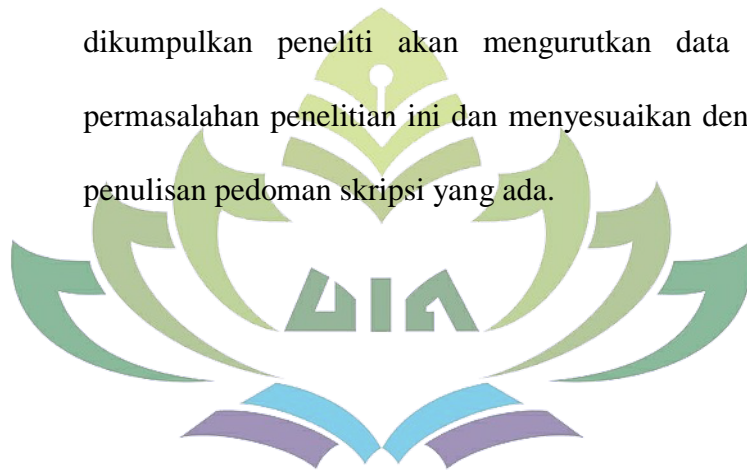
³² Hadari Nawawi, *Metodologi Penelitian Bidang Sosial*, (Gajah Mada, Universitas press, Jakarta, 2008), h. 105.

tersebut dapat digunakan dalam keperluan peroses berikutnya.³³

Dari berbagai data yang telah dikumpulkan oleh peneliti, maka peneliti akan mengetahui apakah data tersebut cukup akurat sehingga hal tersebut dapat dipertanggung jawabkan dan dijelaskan dalam pemaparan penelitian ini.

b. Sistematika Data (*Systematizing*)

Systematizing yaitu menempatkan data menurut kerangka sistematika bahasa berdasarkan urutan masalah.³⁴ Data yang dikumpulkan peneliti akan mengurutkan data sesuai dengan permasalahan penelitian ini dan menyesuaikan dengan sistematika penulisan pedoman skripsi yang ada.



³³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Praktek*, (Jakarta: PT. Asdi Mahastya, 2006), h. 134.

³⁴*Ibid*, h. 135.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. BANK SYARIAH

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak menagandakan pada bunga. Bank Islam atau sering disebut dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang beroperasi dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Quran dan Hadist Nabi SAW.³⁵ Dengan demikian, bank syariah adalah lembaga keuangan atau perbankan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariat Islam.

Antonio dan Perwataatmadja membedakan antara bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syariah Islam. Bank Islam adalah bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam dan bank yang tatacara beroperasinya mengacu kepada ketentuan Al-Quran dan Hadist. Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam adalah bank yang dalam beroperasinya

³⁵Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta: UUP AMP YKPN, 2005), h. 5.

itu mengikuti ketentuan-ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara Islam.³⁶

Berdasarkan pengertian diatas, bermuamalat secara Islam itu adalah terbebas dari hal yang berkaitan dengan pelarangan Pratik riba (bunga), kegiatan maisir (spekulasi), gharar (ketidakjelasan), dan terbebas dari perkara yang tidak sah (batil). Allah SWT berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ٢٩

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidakbenar), kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" (Q.S An-Nisa' : 29)

Bank syariah atau bank Islam memiliki keistimewaan pada pengoperasiannya yang membuatnya berbeda dengan bank konvensional. Dapat dilihat perbedaan bank syariah dan bank konvensional sebagaimana tertera pada tabel berikut:

³⁶Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2014), h.

Tabel 2.1
Perbedaan Bank Islam Dan Bank Konvensional

No	Bank Syariah	No	Bank Konvensional
1	Investasi, hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan	1	Investasi, tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan
2	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah	2	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan <i>return</i> yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah	3	Perjanjian menggunakan hukum positif
4	Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga fallah <i>oriented</i> , yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat	4	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra	5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah (DPS)	6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, dan komisaris
7	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antar bank dan nasabah, melalui peradilan agama	7	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat

Sumber: Ismail, Perbankan Syariah, (2011:38)³⁷

Berikut adalah uraian perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional berdasarkan tabel tersebut:³⁸

- a. Bank syariah dalam menyalurkan dananya kepada pihak pengguna dana, sangat selektif dan hanya boleh menyalurkan dananya dalam

³⁷Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: kencana Prenada Media Group, 2011), h. 38

³⁸ *Ibid*, h. 34-38.

investasi halal. Sebaliknya, bank konvensional tidak mempertimbangkan jenis investasinya, akan tetapi penyaluran dananya dilakukan untuk perusahaan yang menguntungkan, meskipun menurut syariah Islam tergolong produk yang tidak halal.

- b. *Return* yang diberikan oleh bank syariah kepada pihak investor dihitung dengan menggunakan sistem bagi hasil, sehingga adil bagi kedua pihak. Sebaliknya, dalam bank konvensional *return* yang diberikan maupun yang diterima dihitung berdasarkan bunga.
- c. Perjanjian yang dibuat antara bank syariah dan nasabah baik nasabah investor maupun pengguna dana sesuai dengan kesepakatan berdasarkan prinsip syariah. Dasar hukum yang digunakan dalam akad menggunakan dasar hukum syariah Islam. Sebaliknya, perjanjian yang dilaksanakan antara bank konvensional dan nasabah adalah menggunakan dasar hukum positif.
- d. Orientasi bank syariah dalam memberikan pembiayaan adalah *falah* dan *profit oriented*. Bank syariah memberikan pembiayaan semata-mata tidak hanya berdasarkan keuntungan yang diperoleh atas pembiayaan yang diberikan, akan tetapi juga juga mempertimbangkan pada kemakmuran masyarakat. Bank konvensional akan memberikan kredit kepada nasabah bila usaha nasabah menguntungkan.
- e. Pengguna dana akan dibagi hasilkan dengan bank syariah dengan nisbah yang telah disepakati bersama dan tertuang dalam akad.

Sedangkan hubungan antara nasabah dengan bank konvensional adalah debitur dan kreditur,

- f. Dewan pengawas bank syariah meliputi beberapa pihak antara lain: Komisaris, Bank Indonesia, Bapepam, dan Dewan Pengawasan Syariah (DPS). Sedangkan bank konvensional tidak memiliki DPS.
- g. Permasalahan yang muncul di bank syariah akan diselesaikan dengan musyawarah. Apabila musyawarah tidak dapat menyelesaikan masalah, maka permasalahan antara bank syariah dan nasabah akan diselesaikan oleh pengadilan dalam lingkungan peradilan agama. Sedangkan bank konvensional akan menyelesaikan sengketa melalui negosiasi. Bila negosiasi tidak dapat dilaksanakan, maka penyelesaiannya melalui pengadilan negeri setempat.

Bank syariah ialah bank yang berasaskan pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan universal serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip syariah.³⁹ Perbedaan yang mendasar antara bank syariah dan bank non syariah, yaitu terletak pada pengembalian dan pembagian keuntungan yang diberikan oleh nasabah kepada bank syariah atau yang diberikan oleh bank syariah kepada nasabah yang disebut dengan istilah bunga dan bagi hasil.

Perbedaan antara sistem bunga dengan sistem bagi hasil yang diterapkan dalam sistem perbankan syariah, tertera pada tabel berikut:

³⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,....., h. 5.

Tabel 2.2
Perbedaan Sistem Bunga Dengan Sistem Bagi Hasil

Hal	Sistem Bunga	Sistem Bagi Hasil
Penentuan ditentukan sebelumnya	Sebelumnya	Sesudah berusaha, sesudah ada untungnya
Yang ditentukan sebelumnya	Bunga, besarnya nilai rupiah	Menyepakati proporsi pembagian untung untuk masing-masing pihak, misalnya 50:50, 40:60, 35:65, dst
Jika terjadi kerugian	Ditanggung nasabah saja	Ditanggung kedua pihak, nasabah dan lembaga
Dihitung darimana ?	Dari mana yang dipinjamkan, <i>fixed</i> , tetap	Dari untung yang bakal diperoleh, belum tentu besarnya
Titik perhatian proyek/Usaha	Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah/pasti diterima bank	Keberhasilan proyek/usah jadi perhatian bermasa: nasabah dan lembaga
Berapa besarnya ?	Pasti: (%) kali jumlah pinjam yang telah pasti diketahui	Proposi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui = belum diketahui
Status hukum	Berlawanan dengan QS. Luqman: 34	Melaksanakan QS. Luqman: 34

Sumber: Muhammad, Manajemen Pembiayaan Bank Syariah

(2005:3)⁴⁰

Berikut adalah uraian perbedaan antara sistem bunga dan bagi hasil berdasarkan tabel tersebut:

- a. Bagi Hasil, sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pengembalian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Sistem bagi hasil berdasarkan penetapan atau akad yang

⁴⁰*Ibid*, h. 3

telah disepakati di awal. Terdapat beberapa bentuk skema dari hasil, antara lain:

1. *Profit sharing*, sistem pembagian keuntungan yang didapat dari suatu usaha.
2. *Gross profit sharing*, pendapatan usaha dikurangi harga pokok biaya produksi.
3. *Revenue sharing*, pendapatan usaha yang dijadikan dasar perhitungan.

b. Sistem bunga, ekonomi Islam yang didasarkan pada prinsip syariah tidak mengenal konsep bunga karena menurut Islam bunga adalah riba yang haram (terlarang) hukumnya.⁴¹ Riba adalah pengambilan tambahan secara batil dalam suatu transaksi jual beli maupun pinjam-meminjam yang bertentangan dengan prinsip muamalah Islam. Berikut adalah Q.S Ali Imran tentang riba yaitu:

*Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah agar kamu keberuntung”*⁴²
Jenis-jenis riba adalah sebagai berikut:⁴³

1. *Riba Qardh*, suatu manfaat atau tingkat kelebihan tertentu yang disyaratkan terhadap yang berutang (*muqtaridh*).

⁴¹ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2014), h. 157.

⁴² Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemah*h. 66.

⁴³ M. Syafi’I Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 41.

2. *Riba Jahiliyyah*, utang dibayar lebih dari pokoknya karena si peminjam tidak mampu membayar utangnya pada waktu yang ditetapkan.
3. *Riba fadhl*, pertukaran antara barang sejenis dengan kadar atau takaran yang berbeda, sedangkan barang yang dipertukarkan itu termasuk dalam jenis barang ribawi.
4. *Riba nasi'ah*, penanggulahan penyerahan atau penerimaan jenis barang ribawi yang dipertukarkan dengan jenis barang ribawi lainnya.

2. Dasar Hukum Perbankan Syariah

a. Al-Quran

Kegiatan perbankan yang dilakukan di bank konvensional tidak sesuai dengan syariah Islam dikarenakan adanya praktek riba. Sehingga para ulama termotivasi untuk mendirikan perbankan syariah di Indonesia berdasarkan firman Allah SWT:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَخْبِطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسْدَلِكِ بَأْتُهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتَّقَها فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ٢٧٥

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.
(Q.S Al-Baqarah : 275)

Para ulama Indonesia mendirikan bank bebas dari bunga karena Allah telah menjelaskan bahwa riba itu haram dan jual beli itu halal. Selain itu, Allah juga menjelaskan bahwa memakan harta sesama dengan jalan yang bathil itu juga dilarang.

b. Al-Hadist

Didalam hadis juga menjelaskan bahwa riba itu dilarang. Hadist berfungsi menjelaskan lebih lanjut tentang ayat-ayat Al-Qur'an sehingga lebih spesifik. Seperti sabda Rasulullah SAW yang artinya:

“telah menceritakan kepada kami Muhammad bin shabah dan Zuhair bin Harb dan Utsman bin Abu Syaibah mereka berkata: telah menceritakan kepada kami Husyaim telah mengabarkan kepada kami Abu Az Zubair dari Jabir dia berkata, “Rasulullah shallahu ‘Alaihi Wasallam melaknat pemakan riba, orang yang menyuruh makan riba, juru tulisnyadan saksi-saksinya.” Dia berkata, “mereka semua sama.” (H.R At tirmizi dan Abu Daud)

c. Fatwa MUI/DSN Tentang Perbankan Syariah

Dewan Syariah Nasional selanjutnya disebut DSN, dibentuk pada tahun tahun 1997 yang merupakan hasil rekomendasi Lokakarya Reksadana Syariah pada bulan Juli 1997. DSN merupakan lembaga otonom di bawah Majelis Ulama Indonesia yang dipimpin oleh ketua umum Majelis Ulama

Indonesia. Fatwa DSN No. 7/DSN-MUI/2000, dalam fatwa ini disebutkan:

“lembaga keuangan Syariah sebagai penyedia dana, menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah* kecuali jika *mudharib* (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian”.

d. Peraturan Bank Indonesia (PBI)

PBI yang secara khusus merupakan peraturan pelaksana dari UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah dan telah diundangkan hingga saat ini yaitu:

1. PBI No. 10/16/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah.
2. PBI No. 10/17/PBI/2008 tentang produk bank syariah dan Unit Usaha Syariah.
3. PBI No. 10/18/PBI/2008 tentang rekonstruksi pembiayaan bagi bank syariah.
4. PBI No. 10/23/PBI/2008 tentang perubahan kedua atas PBI No. 6/21/PBI/2004 tentang giro wajib minimum dalam rupiah dan valuta asing bagi bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

5. PBI No. 10/24/PBI/2008 tentang perubahan kedua atas PBI No.8/21/PBI/2008 tentang penilaian kualitas aktiva bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
6. PBI No.10/32/PBI/2008 tentang komite perbankan syariah.
7. PBI No.11/3/PBI/2009 tentang Bank Umum Syariah.

3. Tujuan Bank Syariah

Bank syariah memiliki tujuan yang lebih luas dibandingkan dengan bank konvensional, selain bertujuan meraih keuntungan sebagaimana layaknya bank konvensional pada umumnya, bank syariah juga bertujuan sebagai berikut:⁴⁴

- a. Menyediakan lembaga keuangan perbankan sebagai sarana peningkat kualitas kehidupan sosial ekonomi masyarakat. Metode bagi hasil akan memunculkan usaha-usaha baru dan pengembangan usaha yang telah ada sehingga dapat mengurangi pengangguran.
- b. Meningkatnya partisipasi masyarakat banyak dalam proses pembangunan karena keengganan sebagian masyarakat untuk berhubungan dengan bank yang disebabkan oleh sikap menghindari bunga telah terjawab oleh bank syariah. Metode perbankan yang efisien dan adil akan menggallakkan usaha ekonomi kerakyatan.

⁴⁴Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h. 37.

- c. Membentuk masyarakat agar berpikir secara ekonomis dan berperilaku bisnis untuk meningkatkan kualitas hidupnya.
- d. Berusaha bahwa metode bagi hasil pada bank syariah dapat beroperasi, tumbuh dan berkembang melebihi bank-bank dengan metode lain.

4. Fungsi Bank Syariah

Dalam beberapa literatur perbankan syariah, bank syariah dengan beragam skema transaksi yang dimiliki dalam skema non-riba memiliki setidaknya empat fungsi, yaitu:⁴⁵

a. Fungsi Manajer Investasi

Fungsi ini dapat dilihat pada segi penghimpunan dana oleh bank syariah, khususnya dana mudharabah. Dengan fungsi ini, bank syariah bertindak sebagai manajer investasi dari pemilik dana (*shahibul maal*) dalam hal dana tersebut harus disalurkan pada penyaluran yang produktif, sehingga dana yang dihimpun dapat menghasilkan keuntungan yang akan dibagihasilkan antara bank syariah dan pemilik dana.

b. Fungsi Investor

Dalam penyaluran dana, bank syariah berfungsi sebagai investor (pemilik dana). Sebagai investor, penanaman dana yang dilakukan oleh bank syariah harus dilakukan pada sektor-sektor

⁴⁵ Rizal Yaya, Aji Erlangga Martawireje, Ahim Abdurahim, *Akuntansi Perbankan Syariah* (Jakarta:Salemba Empat, 2014), h. 49-50.

yang produktif dengan resiko yang inim dan tidak melanggar ketentuan syariah.

c. Fungsi Sosial

Fungsi sosial bank syariah merupakan sesuatu yang melekat pada bank syariah. Setidaknya ada dua instrumen yang digunakan oleh bank syariah dalam menjalankan fungsi sosialnya, yaitu instrumen Zakat, Infaq, Sadaqah dan Wakaf (ZISWAF) dan instrumen qardhul hasan.

d. Jasa Keuangan

Fungsi jasa keuangan yang dijalankan oleh bank syariah tidkalah berbeda dengan bank konvensional, seperti memberikan layanan kliring, transfer, inkaso, pembayaran gaji, *letter of guarantee*, *letter of credit*, dan lain sebagainya.

5. Struktur Organisasi Bank Syariah

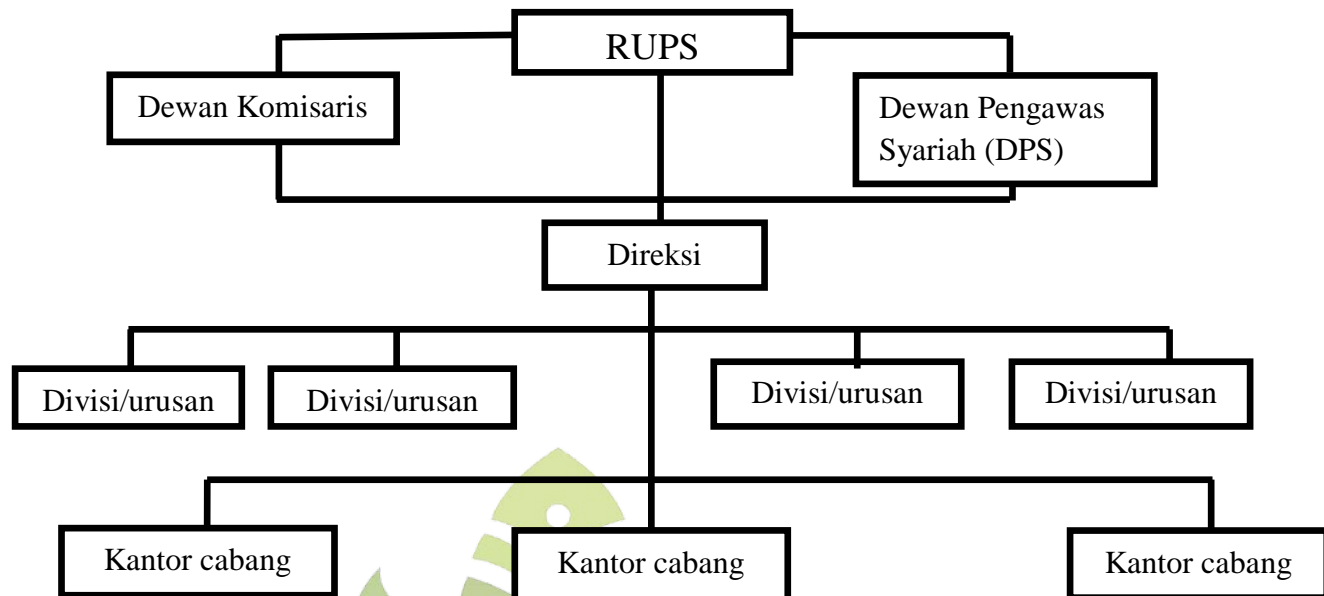
Bank syariah dapat memiliki struktur yang sama dengan bank konvensional, misalnya dalam hal komisisaris dan direksi, tetapi unsur yang amat membedakan antar bank syariah dan konvensional adalah keharusan adanya Dewan Pengawas Syariah yang bertugas mengawasi operasional bank dan produk-produknya agar sesuai dengan garis-garis syariah.⁴⁶ Contohnya struktur organisasi Bank Umum Syariah dapat dilihat pada bagan berikut:⁴⁷

⁴⁶M Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*,....., h. 30.

⁴⁷Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, h. 11.

Gambar 2.3

Contoh Struktrur Organisasi Bank Umum Syariah

**B. PRODUK DAN JASA BANK SYARIAH**

Secara garis besar pengebanagn produk bank dikelompokkan menjadi tiga yaitu:⁴⁸

1. Produk Penghimpunan Dana
2. Produk Penyaluran Dana
3. Produk Jasa Perbankan

Produk-produk tersebut yang ditawarkan bank syariah kepada nasabahnya. Sebagai berikut penjelasannya:

⁴⁸*Ibid*, h. 29.

1. Produk Penghimpunan Dana

Produk penghimpunan dana pada bank syariah meliputi giro, tabungan, dan deposito. Prinsip yang ditetapkan pada bank syariah adalah prinsip *wadi'ah* dan *mudharabah*.

a. Prinsip Wadi'ah

Penetapan prinsip *wadi'ah* yang dilakukan adalah *wadi'ah yad dhamanah* yang ditetapkan pada rekening produk giro. Berbeda dengan *wadi'ah amanah*, dimana pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut. Sedangkan pada *wadi'ah amanah* harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi.⁴⁹

Landasan Syariah akad *al-wad'iah* adalah:

Artinya: *“Sesungguhnya Allah menyuruhmu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya....”* (Q.S An-Nisa' : 58)

b. Prinsip Mudharabah

Dalam prinsip *mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai pemilik modal sedangkan bank bertindak sebagai pengelola.⁵⁰ Berdasarkan keenangan yang diberikan oleh pihak penyimpan, maka prinsip *mudharabah* dibagi menjadi tiga bagian yaitu:

⁴⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,....., h. 31.

⁵⁰ *Ibid*, h. 87.

1. *Mudharabah mutlaqah*
2. *Mudharabah muqayyadah on belance sheet*
3. *Mudharabah muqayyadah Off belance sheet*

Landasan Syariah mudharabah adalah:

..... وَأَخْرَجُوا يَنْعَمُونَ فِي الْأَرْضِ يَنْعَمُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ٢٠

Artinya: "...Dan yang lain berjalan dibumi mencari sebagian karunia Allah...."(Q.S Al-Muzzamil : 20)

Prinsip jual beli merupakan pembiayaan untuk memiliki

sedangkan prinsip sewa bertujuan untuk mendapatkan jasa, dan

bagi hasil adalah kerja sama antara dua pihak untuk

mendapatkan barang dan jasa secara bersamaan.

2. Produk Penyaluran Dana

Dalam menyalurkan dananya pada nasabah, produk pembiayaan syariah dikelompokkan menjadi empat kategori yang dibedakan tujuan dan penggunaannya yaitu:

a. Prinsip Jual Beli (*Ba'i*)

Jual beli dilaksanakan karena adanya pemindahan kepemilikan barang. Keuntungan bank disebutkan didepan dan termasuk harga dari barang yang dijual. Terdapat tiga jenis jual beli dalam pembiayaan konsumtif, modal kerja dan investasi dalam bank syariah, yaitu:⁵¹

⁵¹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, , h. 29.

1) *Ba'i Al-Murabahah*

Ba'i Al-Murabahah adalah jual beli barang pada harga dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam *ba'i al-marabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dengan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan,⁵²

Landasan Syariah *ba'i al-murabahah* yaitu:

..... أَوْ أَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ٢٧٥

Artinya: “...Allah telah menghalalkan jual beli dan menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (Q.S Al-Baqarah : 275)

2) *Ba'i as-salam*

Ba'i as-salam berarti pembelian barang yang diserahkan kemudian hari, sedangkan pembayaran dilakukan dimuka. Pelaksanaan *ba'i as-salam* harus memenuhi sejumlah rukun yaitu:⁵³ *muslam* (pembeli), *muslam alaih* (penjual), modal atau utang *muslam fihi* (barang), *sighat* (ucapan).

Landasan Syariah transaksi *ba'i as-salam* yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ٢٨٢

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman. Apabila kamu melakukan utang-piutang untuk waktu yang

⁵² Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*,....., h. 101.

⁵³ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*,....., 108-109

ditentukan, hendaklah kamu menulisnya...”(Q.S Al-Baqarah : 282)

3) *Ba'i Al-Istishna*

Transaksi *ba'i Al-Istishna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan bpembuat barang. Dalam kontrak ini pembutan barang menerima pesanan dari pembeli. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta sistem pembayaran, apakah pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang.⁵⁴ *Ba'i Al-Istishna* merupakan lanjutan dari *ba'i as-salam* maka secara umum landasan syariah yang berlaku pada *ba'i as-salam* juga berlaku pada *ba'i al-Istishna*.⁵⁵

Produk *istishna* menyerupai produk salam, tapi dalam *istishna* pembayaran dapat dilakukan ole bank dalam beberapa kali (termin) pembayaran skim *istishna* dalam bank syariah diaplikasikan pada pembiyaan manufaktur dan kontruksi.⁵⁶

b. Prinsip Sewa (*Ijarah*)

Al-Ijarah adalah akad pemindahan hak guna barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan

⁵⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, , h.113.

⁵⁵ *Ibid*, h. 114.

⁵⁶ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Syariah*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2016), h. 83.

kepemilikan atas barang itu sendiri. Dalam praktiknya kegiatan *operating lease* ataupun *financial lease*.⁵⁷

Pada *ijarah muntahiya bittamlik*, adalah transaksi sewa menyewa antara pemilik objek sewa dan penyewa untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.⁵⁸

c. Prinsip Bagi Hasil

Secara umum prinsip bagi hasil dalam perbankan syariah terdapat empat akad utama yaitu, *al-musyarakah*, *al-mudharabah*, *al-muzara'ah*, dan *al-musaqah*. Namun prinsip yang paling banyak dipakai adalah *al-musyarakah* dan *al-mudharabah*. Berikut adalah penjelasan kedua prinsip tersebut:

1. Pembiayaan *Musyarakah*

Al-musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana (*amal/expentise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.⁵⁹

Landasan syariah transaksi *musyarakah* yaitu:

a. Al-Quran

..... فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثَّلَاثِ ١٢

⁵⁷ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT raja grafindo persada, 2012), h. 255.

⁵⁸ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*....., h. 52.

⁵⁹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, h. 95.

Artinya : "... maka mereka berserikat pada sepertiga..."
(*An-Nisa'* : 12)

b. Al-Hadist

Dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW. Bersabda
sungguhnya Allah azza wa jalla berfirman, "*aku pihak ketiga
dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak
menghianati lainnya.*" (HR. Abu Dawud no. 2936, dalam
kitab al-Buyu, dan Hakim)

2. Pembiayaan *mudharabah*

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama
usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*)
menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya
menjadi pengelola. Keuntungan yang dituangkan dalam kontrak,
sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama
kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola.⁶⁰

Landasan syariah akad *mudharabah* adalah:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ١٠

*Artinya: "Apabila shalat telah dilaksanakan, maka
berterbaranlah kamu dibumi, carilah karunia Allah..."*

(Q.S *Jumu'ah* : 10)

⁶⁰ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, , h. 95.

3. Pembiayaan dengan akad pelengkap

Akad pelengkap tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, akan tetapi akad ini diperbolehkan untuk meminta pengganti biaya yang dikeluarkan saat melaksanakan akad.

a. *Al-hawalah*

Al-hawalah adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Secara sederhana, hal itu dapat dijelaskan bahwa A (*muhal*) memberi pinjaman kepada B (*muhil*), sedangkan B masih mempunyai piutang pada C (*muhal'alaih*). Begitu B tidak mampu membayar utangnya pada A, ia lalu mengalihkan beban utang tersebut pada C. Dengan demikian, C sebelumnya pada B dianggap selesai.⁶¹

Landasan syariah *hawalah* berdasarkan sunnah dan ijma.

Landasan syariah *al-hawalah* adalah:⁶²

Sunnah Imam Bukhari dan Muslim meriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah SAW bersabda, “*menunda pembayaran bagi orang yang mampu adalah suatu kezaliman. Dan, jika salah seorang dari kamu diikutkan (di-hawalhkan-kan) kepada orang yang mampu/kaya, terimalah hawalah itu.*” (H.R Bukhari dan Muslim).

⁶¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*....., h.126

⁶² *Ibid*, h. 54.

b. *Ar-Rahn*

Ar-Rahn merupakan kegiatan menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Kegiatan seperti ini dilakukan seperti jaminan utang atau gadai.⁶³ Barang yang ditahan tersebut harus memiliki nilai ekonomis agar pihak yang menahan memperoleh jaminan atas pinjaman yang diberikannya.

Landasan syariah *ar-Rahn* adalah:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَوْضِعَ إِئْمَنٍ بَعْضُكُمْ لِبَعْضٍ فَلِئُودٌ الَّذِي أَوْثَقْنَ أَمْنَهُ... ٢٨٣

Artinya: “dan jika kamu dalam perjalanan sedangkan kamu tidak mendapatkan seorang penulis, maka hendaklah ada barang jaminan yang dipegang...” (Q.S *Al-Baqarah* : 283)

c. *Al-Qardh*

Al-Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan. Transaksi *qardh* diperoleh oleh para ulama berdasarkan hadist dan ijma ulama. Sengguhpun demikian, Allah SWT mengajarkan kepada kita agar meminjamkan sesuatu bagi “agama Allah”.⁶⁴

⁶³ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT raja grafindo persada, 2012), h. 256.

⁶⁴ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 131.

Landasan syariah *al-qardh* adalah:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ١١

Artinya: “barang siapa meminjamkan kepada Allah dengan pinjaman yang baik, maka Allah akan mengembalikannya berlipat ganda untuknya, dan baginya pahala yang mulia.” (Q.S Al-Hadid : 11)

3. Produk dan jasa perbankan

Kegiatan bank syariah selain menghimpun dan menyalurkan dana bank juga dapat memberikan pelayanan jasa kepada nasabah dengan mendapatkan imbalan berupa sewa atau keuntungan jasa tersebut antara lain:⁶⁵

a. *Sharf* (jual beli valuta asing)

Adalah jual beli mata uang yang tidak sejenis namun harus dilakukan pada waktu yang sama (*spot*). Bank mengambil keuntungan untuk jasa jual tersebut.

b. *Ijarah* (sewa)

Kegiatan *ijarah* ini adalah menyewakan simpanan (*safe deposit box*) dan jasa tata-laksana administrasi dokumen (*custodian*), kemudian bank mendapatkan imbalan sewa dari jasa tersebut.

⁶⁵ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah*....., h. 32.

C. JENIS-JENIS BANK UMUM SYARIAH

Perbankan Syariah dengan Perbankan Konvensional memang berbeda. Kini setelah sekian tahun berjalan, keberadaan bank syariah di Indonesia semakin pesat. Meskipun perbankan syariah jenisnya beragam, setidaknya ada tiga jenis bank syariah yang ada di Indonesia. Perbedaan perbankan syariah dari sisi produk, jenis, layanan serta seterusnya.⁶⁶

Bank umum syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatannya meliputi penghimpunan dana berupa giro, tabungan, hingga penyaluran dana dalam bentuk lainnya yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Tabel 2.4
Daftar Bank Umum Syariah

No	Nama-Nama Bank
1	PT. Bank Muamalat Indonesia
2	PT. Bank Syariah Mandiri
3	PT. Bank Mega Syariah
4	PT. Bank BRI Syariah
5	PT. Bank Syariah Bukopin
6	PT. Bank BNI Syariah
7	PT. Bank Jabar Banten Syariah
8	PT. Bank BCA Syariah
9	PT. Bank Victoria Syariah
10	PT. Bank Mybank Syariah Indonesia
11	PT. Bank Panin Dubai Syariah
12	PT. Bank Tabungan Pensiun Nasional Syariah
13	PT. Bank Aceh Syariah
14	PT. BPD Nusa Tenggara Barat Syariah

⁶⁶ Otoritas Jasa Keuangan (23 Juli 2019)

Sumber: OJK 2019

BTPN Syariah adalah bank umum syariah ke 13 di Indonesia, BTPN Syariah yang terbentuk atas konversi PT. Bank Purna Danata (Bank Sahabat) dan *spin-off* unit usaha syariah PT. BTPN Tbk, BTPN Syariah memiliki salah satu segmen bisnis pembiayaan yang dibentuk pada Maret 2008 ketika masih unit usaha syariah, segmen bisnis pembiayaan tersebut difokuskan terhadap pelayanan dan pemberdayaan bagi sekelompok wanita pra-sejahtera di seluruh Indonesia, dengan adanya pembiayaan ini diharapkan mampu untuk memberikan kesejahteraan hidup yang lebih baik, sejak berdiri sebagai bank umum syariah pada tanggal 14 Juli 2014.

BTPN Syariah mulai beroperasi dan menjalankan tekad dalam memberdayakan masyarakat pra-sejahtera melalui segmen bisnis pembiayaan PMD untuk membentuk sekelompok wanita calon nasabah pembiayaan yang tidak memiliki akses ke dunia perbankan dalam mengembangkan usaha yang dimiliki, hal ini sejalan dengan prinsip keuangan inklusif pada perbankan yang tidak hanya memberikan pelayanan produk dan jasa perbankan bagi nasabah tetapi juga memberikan kesempatan kepada masyarakat pra-sejahtera untuk mengubah kesejahteraan dalam hidupnya menjadi lebih baik melalui pembiayaan usaha yang diberikan, di samping itu BTPN Syariah juga memberikan kesempatan dalam mengembangkan potensi dirinya kepada wanita yang tidak memiliki pendidikan pada jenjang Strata satu untuk

bergabung menjadi karyawan Pembina Sentra pada produk pembiayaan paket masa depan (PMD) yang nantinya diharapkan mampu melayani dan mendampingi masyarakat pra-sejahtera dalam mengelola dana untuk membangun usaha.⁶⁷

D. FAKTOR - FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MEMILIH NASABAH PEMBIAYAAN PAKET MASA DEPAN

Keputusan nasabah adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satunya. Menurut Nagroho J. Setiadi, keputusan pembelian dari pembeli sangat dipengaruhi oleh faktor budaya, sosial, pribadi (pekerjaan, keadaan ekonomi, gaya hidup dan konsep diri) dan psikologis (motivasi, persepsi dan sikap) dari pembeli. Disamping itu dari pihak bank ada beberapa akibat maupun faktor yang mempengaruhi sikap maupun perilaku nasabah untuk menjadi nasabah disuatu bank. Seperti lokasi bank di kawasan strategis, maupun sarana dan prasarana yang eksklusif yang memberikan kenyamanan, pelayanan yang cepat, mudah dan ramah, keamanan berinvestasi serta keuntungan yang akan diberikan. Dengan mengetahui alasan nasabah memutuskan untuk menjadi nasabah bank, pihak bank akan mendapatkan gambaran mengenai siapa nasabahnya, untuk keperluan apa, dan siapa mereka.

⁶⁷ Laporan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2018

Menurut Davit Kreh mengutip didalam buku Phiilip Kotler perilaku nasabah dipengaruhi oleh empat faktor, diantaranya sebagai berikut⁶⁸:

1. Faktor budaya

Menurut Purimahua, faktor budaya adalah kebiasaan suatu masyarakat dalam menanggapi sesuatu yang dianggap memiliki nilai dan kebiasaan, yang bisa dimulai dari mereka menerima informasi, posisi sosial mereka dalam masyarakat, dan pengetahuan mereka tentang apa yang mereka rasakan.⁶⁹

Menurut Kotler, budaya adalah kumpulan nilai-nilai dasar, persepsi, keinginan dan tingkah laku yang dipelajari oleh seorang anggota masyarakat dari keluarga dan lembaga penting lainnya. Perilaku manusia sebagian besar merupakan hasil proses belajar. Sewaktu tumbuh dalam suatu masyarakat, seorang anak belajar mengenai nilai, persepsi, keinginan, dan perilaku dasar dari keluarga keluarga dan lembaga penting lainnya.

Budaya dan adat istiadat juga sangat mempengaruhi reaksi masyarakat dalam memilih produk yang diinginkan terhadap perilaku dan strategi pemasaran perusahaan tertentu, terutama di lingkungan pemasarann internasional. Budaya menurut Philip Kotler terdiri dari:

⁶⁸Philip Kolter, *Manajemen Pemasaran Jilid 2, Edisi III*, (Jakarta, Erlangga,2009), h. 87.

⁶⁹ Purimahua, Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Perilaku Mahasiswa dalam Memilih Jurusan Ekonomi Pembangunan pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maluku di Ambon. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*. Th. IX. No. 2. Mei.Universitas Kristen Maluku. Ambon. h. 545

a. Kebudayaan

Kebudayaan merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku dari lembaga-lembaga penting lainnya. Faktor kebudayaan memberikan pengaruh paling luas pada tingkah laku konsumen.

b. Sub-budaya

Setiap budaya sekelompok orang dengan sistem nilai terpisah berdasarkan pengalaman dan situasi kehidupan yang umum. Sub-budaya terdiri dari kebangsaan, agama, kelompok ras dan wilayah geografis.

c. Kelas sosial

Kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan teratur dengan para anggotanya menganut nilai-nilai, minat dan tingkah laku serupa.

Hubungan budaya terhadap memilih pembiayaan paket masa depan. Setiap manusia dalam kehidupannya memiliki budaya yang beragam. Faktor budaya adalah penyebab dasar dan perilaku seseorang. Oleh karena itu, pengeseran budaya, wilayah geografis, kebiasaan mendengar dan aspek-aspek budaya lainnya dapat menjadi pendorong bagi nasabah untuk memilih pembiayaan paket masa depan.

Tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh faktor budaya seperti kebudayaan, sub-budaya dan kelas sosial. Kebudayaan merupakan faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang dalam menentukan untuk memilih pembiayaan paket masa depan.⁷⁰

2. Faktor sosial

Menurut Lamb, faktor sosial merupakan sekelompok orang yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan didalam status atau penghargaan komunitas yang terus menerus bersosialisasi di antara mereka sendiri baik secara formal maupun informal.⁷¹

Menurut Kotler, faktor sosial adalah sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan tindakan berdasarkan kebiasaan. Faktor sosial ini terdiri dari:⁷²

a) Kelompok referensi

Kelompok referensi adalah sebagai kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang tersebut. Kelompok ini biasanya disebut kelompok keanggotaan, yaitu sebuah kelompok yang dapat memberikan pengaruh secara langsung terhadap seseorang.

⁷⁰*Ibid*, h. 90.

⁷¹Lamb, Hair dan McDaniel, *Pemasaran Buku 1. Edisi Pertama*, (Salemba Empat: Jakarta, 2001), h. 210

⁷²Philip Kotler,.....h. 93.

Adapaun anggota kelompok ini biasanya merupakan kelompok primer seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja yang berinteraksi dengan secara langsung dan terus menerus dalam keadaan yang informal. Tidak hanya kelompok primer, kelompok sekunder yang biasanya terdiri dari kelompok keagamaan, profesi dan asosiasi perdagangan juga dapat disebut sebagai kelompok keanggotaan.

b) Keluarga

Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua orang atau lebih yang berhubungan melalui darah, perkawinan dan tinggal bersama.

Dalam sebuah organisasi nasabah, keluarga dibedakan menjadi dua bagian. Pertama, keluarga orientasi jenis keluarga ini terdiri dari orang tua dan saudara kandung seseorang yang dapat memberikan orientasi agama, politik dan ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta. Kedua, keluarga yang terdiri dari pasangan dan jumlah anak yang dimiliki seseorang. Keluarga jenis ini dikenal dengan keluarga prokreasi.

Hubungan faktor sosial terhadap memilih pembiayaan paket masa depan. Setiap dalam kehidupan sehari-harinya selalu bersosialisasi atau berhubungan dengan orang lain. Baik secara langsung maupun tidak langsung. Interaksi yang terjadi secara terus menerus dapat mempengaruhi perilaku seseorang.

Faktor sosial merupakan sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan tindakan berdasarkan kebiasaan.

Tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial seperti kelompok referensi dan keluarga. Kelompok referensi memiliki pengaruh langsung atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang kadang-kadang berupa suatu system kasta dimana anggota dari kasta yang berbeda untuk peranan tertentu dapat mengubah keanggotaan kasta mereka, termasuk dalam memilih suatu pembiayaan paket masa depan. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan teman, keluarga dan orang tua maka semakin tinggi pula keputusan nasabah untuk melakukan suatu pembiayaan.

3. Faktor pribadi

Menurut kotler, kepribadian adalah organisasi yang dinamis dari sistem psikofisis individu untuk menentukan penyesuaian dirinya terhadap lingkungannya secara unik. Sedangkan pribadi adalah sesuatu yang menggambarkan keadaan seseorang secara individu. Faktor pribadi ini terdiri dari:

a) Pekerjaan

Menurut Nugroho J. Setiadi, para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.⁷³

Menurut Kotler, pekerjaan dapat mempengaruhi barang dan jasa yang dibelinya.

b) Keadaan ekonomi

Yang dimaksud keadaan ekonomi seseorang menurut Kotler, adalah situasi ekonomi seseorang akan mempengaruhi pilihan produk. Seseorang akan membeli produk yang mahal jika mempunyai pendapatan yang mencakupi, tabungan atau daya pinjam yang kuat.

Menurut Nugroho J. Setiadi, adalah terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan, kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan uang lawang dari menabung.⁷⁴

c) Gaya hidup

Menurut Kotler, gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan minat dan pendapat seseorang. Gaya hidup menggambarkan seseorang secara keseluruhan yang berinteraksi dengan lingkungan.

Hubungan faktor pribadi terhadap memilih pembiayaan paket masa depan faktor pribadi cara mengumpulkan dan

⁷³Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Kencana: 2015), h. 15

⁷⁴ Nugroho J. Setiadi,h. 20

mengelompokkan konsistensi reaksi seorang individu terhadap situasi yang terjadi, menurut Philip Kotler. Perilaku seseorang dalam menentukan sesuatu juga dipengaruhi oleh faktor-faktor kepribadian dari nasabah yang bersangkutan. Faktor pribadi menggabungkan antara tatanan, dan lingkungan termasuk watak, dasar seseorang terutama karakteristik dominan mereka. Kepribadian seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam indicator, seperti pekerjaan orang tua, keadaan ekonomi dan gaya hidup.

4. Faktor psikologis

Menurut Alport dalam carapedia, psikologis merupakan pikiran, perasaan, dan perilaku individu yang dipengaruhi oleh kehadiran orang lain secara aktual, dibayangkan atau takdir secara tidak langsung.

Menurut Kotler, psikologis adalah pilihan seseorang dan ilmu yang mempelajari tentang perilaku dan kondisi jiwa manusia dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu motivasi dan persepsi:

a. Motivasi

Menurut Arfan Ikhsan, motivasi adalah proses yang dimulai dengan definisi fisiologis atau psikologis yang menggerakkan perilaku atau dorongan yang ditujukan untuk tujuan insentif. Motivasi juga berkaitan dengan subjektif yang terjadi sepanjang proses.⁷⁵

⁷⁵Arfan Ikhsan, *Akuntansi Keperilakuan*, (Jakarta: Salemba Empat: 2011), h. 84

Menurut Kotler, motivasi adalah sesuatu yang mendorong seseorang untuk bertindak. Motivasi membuat seseorang memulai, melaksanakan, dan mempertahankan keinginan tertentu.

Motivasi adalah suatu konsep penting untuk perilaku akuntan karena efektifitas organisasional bergantung pada orang yang membentuk sebagaimana yang mengharapkan kepuasan. Manager dan akuntan berperilaku harus dapat memotivasi orang kearah kinerja yang diharapkan dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup.

b. Persepsi

Menurut Setiadi, mengatakan kata kunci dalam definisi persepsi adalah individu. Setiap orang akan memandang situasi dengan cara yang berbeda, orang dapat memiliki persepsi yang berbeda atas objek yang sama.⁷⁶

Menurut Kotler persepsi adalah proses yang digunakan oleh seseorang individu untuk memilih, mengorganisasi, dan menginterpretasikan masukan informasi guna menciptakan gambaran dunia yang memiliki arti. Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisi, tetapi juga bergantung pada lingkungan dan keadaan individu yang bersangkutan, persepsi dapat sangat beragam antara individu satu dengan yang lain walaupun mengalami realitas yang sama.⁷⁷

⁷⁶Nugroho J. Setiadi,h. 26

⁷⁷Daniel Teguh Tri Santoso, *Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Dalam Memilih Produk*

Hubungan faktor sosial terhadap memilih pembiayaan paket masa depan. psikologis adalah pilihan seseorang dan ilmu yang mempelajari tentang perilaku dan kondisi jiwa manusia dipengaruhi oleh dua faktor utama, yaitu motivasi dan persepsi.

motivasi adalah sesuatu yang mendorong seseorang untuk bertindak. Motivasi membuat seseorang memulai, melaksanakan, dan mempertahankan keinginannya dalam memilih pembiayaan paket masa depan.



BAB III

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat BTPN

Bank Tabungan Pensiun Nasional (BTPN) Syariah adalah Bank Umum Syariah ke 12 di Indonesia, memiliki tekad untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia sehingga memiliki kehidupan yang lebih baik yang telah dilakukan sejak 2010 di Unit Usaha Syariah BTPN. Melalui produk dan aktivitasnya, BTPN Syariah senantiasa mengajak dan melibatkan seluruh *stakeholders* untuk bersama-sama menerbitkan kemudahan akses masyarakat dalam menggunakan atau memanfaatkan produk dan pelayanan jasa bank (*financial inclusion*), memberikan informasi, serta kegiatan pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.⁷⁸

BTPN Syariah lahir dari perpaduan dua kekuatan yaitu, PT Bank Sahabat Purbadarta dan Unit Usaha Syariah BTPN. Bank Sahabat Purbadarta yang terdiri sejak Maret 1991 di Semarang, merupakan bank umum non devisa yang 70% sahamnya diakuisis oleh Bank Tabungan Pensiun Nasional, Tbk (BPTN), pada 21 Juli 2014, dan Kemudian dikonversikan menjadi BTPN Syariah berdasarkan surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tanggal 22 Mei 2014.

⁷⁸Anonim, *Profil BTPN Syariah(On-line)*. Tersedia <https://www.btpnsyariah.com/tentang-kami/profil>. Diakses pada tanggal 28 April 2019.

Potensi keluarga prasejahtera produktif lebih dari 40 juta jiwa. Mereka yang biasa disebut “*unbankable*” karean tidak memiliki catatan keuangan dan dokumentasi legal. Kami melihat hal ini sebagai tantangan sekaligus peluang. Oleh karena itu BTPN Syariah membangun sarana dan pasca sarana yang sangat berbeda dengan perbankan pada umumnya untuk memastikan produk dan layanan efektif serta efisien melayani segmen prasejahtera produktif ini.

Dengan hanya memiliki 25 cabang di seluruh Indonesia 41 Kantor Fungsional Operasional, namun kami memiliki hampir 12.000 karyawan yang menjemput bola di hampi 70% total kecamatan di Indonesia, melakukan program pemberdayaan keluarga prasejahtera produktif di sentra-sentra nasabah dengan mengajarkan 4 prilaku unggul pemberayaan yaitu berani, disipli, kerja keras dan saling bantu, oleh karyawan lulusan SMA terlatih yang disebut Melati Putih Bangsa.

Saat ini, sekitar 20.000 nasabah sejahtera, menyimpan dana di BTPN Syariah yang dilayani oleh personal banker professional, dimana, hampir 100% dana yang ditempatkan disalurkan kepada keluarga prasejahtera produktif yang mencapai 3,2 juta nasabah aktif (total penerima pembiayaan sejak 2010 telah mencapai lebih dari 5juta dengan akumulasi pencairan mencapai sebesar Rp. 40,2 Triliun).

Perubahan dampak sosial nasabah dapat diukur setiap tahunnya, diantaranya profitabilitas kemabali ke agaris prasejahtera, penurunan

persentase anak sekolah, sebagai *proxy* peningkatan pendapatan keluarga.

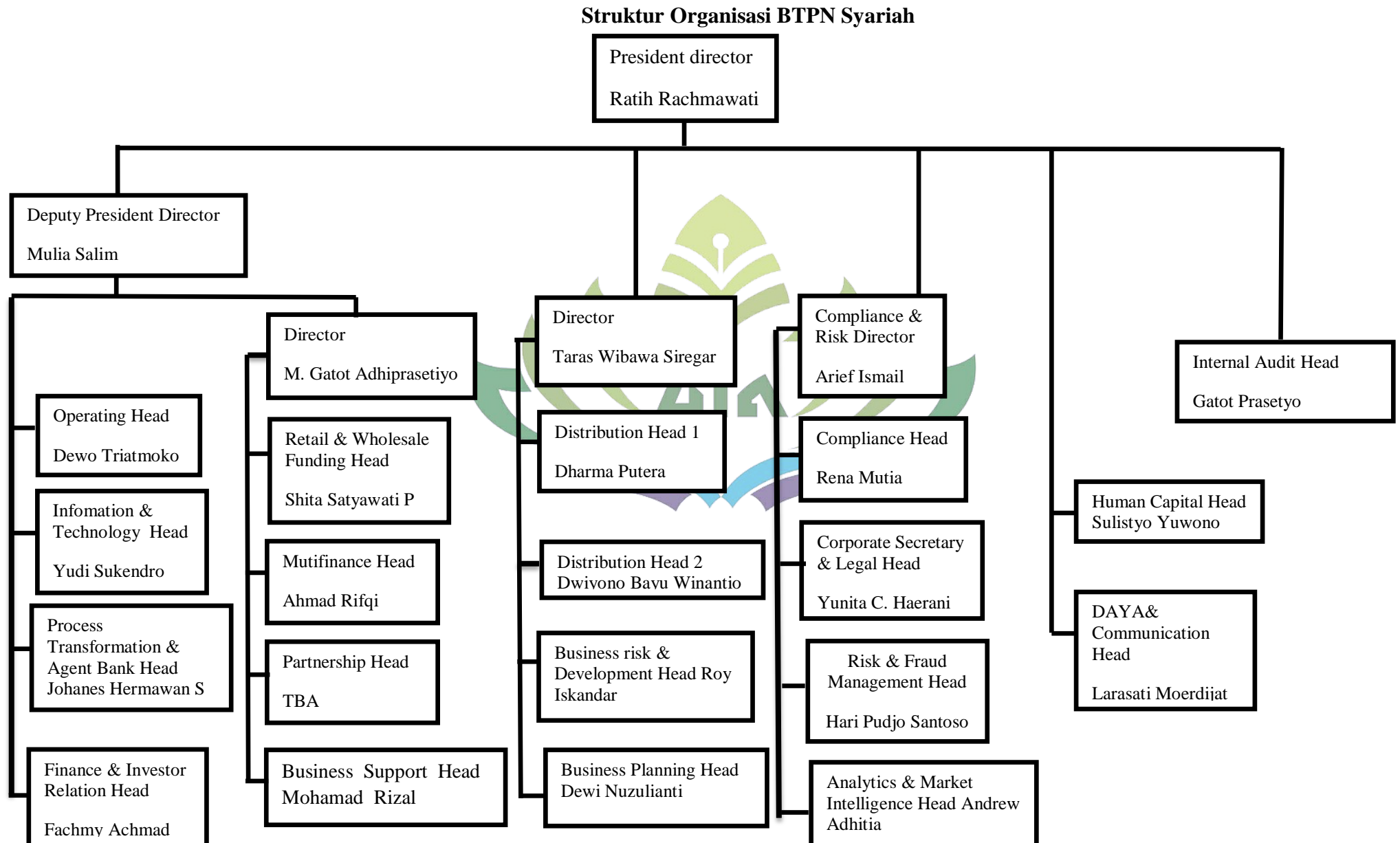
Keyakinan untuk “*Do Good Do Well*” (berkinerja baik sekaligus memiliki dampak sosial yang nyata) inilah, yang membuat seluruh insane di BTPN Syariah memiliki satu identitas yang sama, yaitu #bankirpemberdaya.⁷⁹

2. Struktur Organisasi

Struktur kepengurusan yang tersusun merupakan gambaran dari adanya sebuah organisasi yang menjadi ujung tombak dari berjalannya sebuah program kerja yang menjadi dasar dalam rangka mencapai tujuan dalam sebuah organisasi tersebut, oleh karenanya kepengurusan haruslah memiliki personalia yang mewakili dari aspek dan keahlian yang dibutuhkan oleh sebuah organisasi.

⁷⁹ Laporan Keuangan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2018, h. 49.

Gambar 3.1



a. Tim operasional BTPN Syariah

Tim operasional bank harus mampu berperan aktif guna mendukung pencapaian tujuan pengembangan tersebut dengan menyediakan pelayanan yang berkesinambungan, dan senantiasa berupaya memperkuat tim operasional menjadi tim yang kuat (robust) dan selalu mampu mengupayakan terobosan agar proses operasional menjadi lebih karyawan efektif dan efisien melalui pendekatan teknologi terkini, dengan sekaligus meminimalisasi protensi risiko operasional.

1. *Mobile Marketing Service* (MMS) dan Wisma

MMS atau *Mobile Marketing Service* adalah unit kerja yang bertugas mendukung kantor cabang dalam penyaluran pembiayaan Pembangunan Masyarakat Desa (PMD). Sedangkan wisma adalah tempat tinggal karyawan MMS sekaligus untuk melakukan kordinasi dengan kantor cabang induknya. Dengan kata lain MMS dan Wisma berada pada satu tempat atau lokasi yang sama.⁸⁰

Petugas atau pejabat MMS yang berada di Wisma antara lain: Manajer Sentra (MS), Pembina Sentra (PS), Wakil Manajer Sentra (WMS), dan lain-lain.⁸¹

⁸⁰Laporan Keuangan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2016, h. 57

⁸¹*Ibid*, h. 58

MMS atau Wisma memiliki 3 fungsi utama, antara lain:⁸²

1. Memberi pelayanan dan pembinaan masyarakat setempat pada suatu Kecamatan untuk mengembangkan usaha yang dimiliki.
2. Memberi modal kepada masyarakat setempat pada suatu Kecamatan untuk mulai berwirausaha atau membuka peluang usaha baru.
3. Menyediakan fasilitas dan pelayanan bagi masyarakat setempat di suatu Kecamatan untuk menabung.

2. Area Corporate Service (CS)

Area CS adalah suatu wilayah atau cakupan area dari penempatan MMS dan Wisma yang tersebar di seluruh Kabupaten/Kota pada suatu Provinsi.⁸³ Adapun pembagian area CS untuk Provinsi Lampung di sajikan Gambar 2.

1. Area CS Lampung 1, terdiri dari Kabupaten Pesawaran, Kabupaten Tanggamus, Kabupaten Pringsewu, Kota Bandar Lampung, dan sebagian dari Kabupaten Lampung Selatan.

⁸² Laporan Keuangan Tahunan BTPN Syariah, h. 59

⁸³ *Ibid*, h. 73

2. Area CS Lampung 2, terdiri dari Kabupaten Lampung Timur, sebagian dari Kabupaten Lampung Selatan, sebagian kecil dari Kabupaten Lampung Tengah.
 3. Area CS Lampung 3, terdiri dari Kabupaten Lampung Tengah, sebagian dari Kabupaten Lampung Utara dan sebagian kecil dari Kabupaten Lampung Timur.
 4. Area CS Lampung 4, terdiri dari Kabupaten Mesuji, Kabupaten Tulang Bawang, Kabupaten Tulang Bawang Barat, dan sebagian dari Kabupaten Lampung Utara.
 5. Area CS Lampung 5, terdiri dari Kabupaten Way Kanan, Kabupaten Pesisir Barat, Kabupaten Lampung Barat dan sebagian kecil dari Kabupaten Lampung Utara.
3. CSO dan RCSM

Corporate Service Officer (CSO) adalah petugas dari unit kerja *Corporate Service* yang berada di wilayah atau area yang sesuai dengan cakupan wilayahnya untuk mendukung usaha yang berada di wilayah tersebut. Sedangkan *Regional Corporate Service Manager* (RCSM) adalah pejabat dari unit kerja *Corporate Service* dan merupakan *Supervisor* dari CSO.⁸⁴

⁸⁴ *Ibid*, h. 76

3. Visi dan Misi BTPN Syariah

Misi, Visi dan Nilai - nilai BTPN Syariah menjadi arah, tujuan dan komitmen kami dalam memberikan kesempatan tumbuh bagi jutaan rakyat Indonesia.

a. Visi

Menjadi bank syariah terbaik, untuk keuangan inklusif, mengubah hidup berjuta rakyat Indonesia.

b. Misi

Bersama kita ciptakan kesempatan tumbuh dan hidup yang lebih berarti.

4. Produk-Produk BTPN Syariah

BTPN Syariah sebagai bank baru terus berupaya menyediakan produk-produk unggulan yang mengedepankan pemenuhan kebutuhan nasabah untuk memiliki kehidupan yang lebih baik. Fokus pada pemberdayaan nasabah pra sejahtera produktif, BTPN Syariah memiliki 2 (dua) produk utama yaitu produk pendanaan dan produk pembiayaan. Kedua produk ini semata-mata ditujukan untuk memeberdayakan keluarga prasejahtera produktif.⁸⁵

⁸⁵Produk BTPN Syariah (On-Line) tersedia di: <https://www.Syariahbank.Com/Produk>

1. Produk Pendanaan

Produk pendanaan memberikan kesempatan kepada nasabah untuk menumbuhkan jutaan rakyat Indonesia. Nasabah tidak hanya mendapatkan kenyamanan bertransaksi perbankan dan imbal hasil yang optimal, namun memiliki kesempatan membantu keluarga pra/cukup sejahtera diseluruh indonesia untuk memperoleh hidup yang lebih baik. Produk pendanaan ini juga terdiri dari beberapa produk unggulan lainnya, yaitu :

a. Tabungan citra iB

Tabungan citra iB adalah tabungan dengan setoran awal yang ringan, melalui perjanjian bagi hasil (akad *mudharabah mutlaqah*) nasabah mendapat kemudahan untuk bertransaksi diseluruh cabang BTPN Syariah dan bebas biaya administrasi bulanan.

b. Tabungan Taseto Premium iB

Tabungan taseto premium iB adalah tabungan yang sistemnya dikelola semi deposito, nasabah yang membuka tabungan tseto akan difasilitasi kartu ATM untuk kemudahan layanan transaksi.

c. Deposito iB

Deposito iB adalah tabungan deposito dengan pilihan jangka waktu sesuai kebutuhan nasabah, penempatan deposito dilakukan berdasarkan perjanjian bagi hasil antara bank

(*Mudharib*) dengan nasabah pemilik dana (Nasabah *Maal*) dengan jangka waktu yang bervariasi mulai dari 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,18, dan 24 bulan.

d. Giro iB

Giro iB di BTPN Syariah menggunakan akad *wadiah yad al dhamanah*, tidak ada imbal hasil tetapi dapat diberikan bonus, bonus dimaksud tidak diperjanjikan dan berdasarkan kebijaksanaan bank.

e. Taseto mapan iB

Taseto mapan iB merupakan produk simpanan berjangka yang menggunakan akad *mudharabah mutlaqah*, dengan berbagi keuntungan antara lain setoran awal yang ringan dan bagi hasil yang kompetitif. Selain itu, taseto mapan iB bebas biaya administrasi dan setoran bulanan menggunakan sistem Autodebet dari rekening tabungna BTPN Syariah.

2. Pembiayaan

Produk BTPN Syariah dalam hal pembiayaan adalah produk paket masa depan (PMD). Paket masa depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok perempuan dipedesaan yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan perbankan. PMD mengedepankan 4 (empat) perilaku efektif dalam menggapai mimpi mereka yaitu berani berusaha,

disiplin, kerja keras dan saling bantu. BTPN Syariah secara rutin melakukan program pemberdayaan yang berkelanjutan dan terukur.

Produk PMD terdiri dari beberapa manfaat yang ditawarkan kepada nasabah yang terdiri dari pembiayaan, tabungan dan manfaat asuransi. PMD memiliki fasilitas pembiayaan senilai 1 juta – 50 juta yang dibayarkan melalui cicilan setiap dua minggu dalam jangka waktu 1 (satu) tahun atau 1,5 (satu setengah) tahun.⁸⁶

Adapun produk pembiayaan *murabahah/leasing* (jual beli barang) adalah pembiayaan jual beli suatu barang antara nasabah dengan harga pokok dan keuntungan diketahui dan disepakati bersama, pembayaran dilakukan dengan angsuran atau cicilan dalam jangka waktu yang ditentukan. Dalam hal ini BTPN Syariah memberikan tiga alternatif kepada para nasabah untuk membayar cicilan atau angsuran tersebut, dengan pola angsuran 2 minggu sekali pertemuan, pembayaran angsuran dilakukan oleh karyawan/pembina sentra BTPN Syariah dengan cara mendatangi tempat domisili (rumah tempat tinggal) nasabah/ketua sentra.⁸⁷

B. Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) di BTPN Syariah

Paket masa depan adalah program terpadu BTPN Syariah yang diberikan kepada sekelompok wanita yang ingin berusaha dan memiliki impian untuk merubah hidup, tetapi tidak memiliki akses ke layanan

⁸⁶ Devi utari, Petugas Sentra, wawancara 15 April 2019

⁸⁷ Efa Melia Sari, Manager BTPN Syariah, Wawancara, Tanggal 21 April 2019

perbankan.⁸⁸ Secara umum Paket Masa Depan pada BTPN Syariah didasari oleh empat pilar utama untuk membangun empat karakter kunci dalam pemberdayaan, yaitu: Berani Berusaha, disiplin, Kerja Keras dan saling Bantu.

1. Model Bisnis Pembiayaan:⁸⁹

Paket keuangan untuk usaha yaitu atau solusi keuangan dalam satu paket yaitu:

- a. Modal usaha: 25 kali angsuran atau 2 minggu sekali.
- b. Gratis asuransi jiwa.
- c. Tabungan.

2. Program Berkelanjutan Daya

- a. Daya sehat sejahtera.
- b. Daya tumbuh usaha.
- c. Daya tumbuh komunitas.

3. Manfaat Paket Masa Depan

- a. Modal usaha naik maksimal 100% setiap naik siklus.
- b. Setelah tahun ke-3: pembiayaan perbaikan perumahan dan pendidikan.

4. Sistem Keanggotaan

- a. 5 nasabah per grup, diseleksi oleh nasabah.
- b. Organisasi formal dan pertemuan 2 minggu sekali.
- c. Tabungan wajib setiap kali pertemuan.

⁸⁸ *Ibid*, h. 53.

⁸⁹ *Ibid*, h. 59.

d. Tanggung renteng.

5. Pembinaan

a. Pembinaan bank terlatih menjadi teladan perilaku.

B. Jujur.

C. Sopan.

D. Disiplin.

b. Menjadi fasilitator untuk program daya.⁹⁰

C. Pelaksanaan PMD di BTPN Syariah Pada Nasabah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat

Adapun teknis pelaksanaannya sebagai berikut :

1. BTPN Syariah memberikan pembiayaan dalam bentuk pengadaan barang dengan membeli secara tunai hal ini untuk mengantisipasi terjadinya penyimpangan penggunaan dana pembiayaan (*Inside Streaming*) yang biasanya terjadi apabila pemberian pembiayaan langsung diberikan dalam bentuk uang tunai.
2. Selanjutnya BTPN Syariah menjual barang tersebut kepada pihak nasabah dengan harga yang telah disepakati bersama, yaitu harga pembelian ditambah margin keuntungan, kesepakatan harga ini tidak boleh berubah, hingga berakhirnya akad pembiayaan.

⁹⁰*Ibid*, h. 70-27.

3. Nasabah membayar harga barang dengan cara angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

Pembiayaan *mudharabah* (usaha produktif) yaitu usaha akad pembiayaan kerjasama antara pemilik dana (BTPN Syariah) dengan pihak yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola usaha yang produktif dan halal, dimana pembagian hasil keuntungan dari usaha yang dilakukan sesuai dengan nisbah yang disepakati bersama.

Dalam hal ini modal sepenuhnya berasal dari pemilik modal (BTPN Syariah), selain itu modal tidak terlibat dalam manajemen usaha. Keuntungan dibagi menurut nisbah yang disepakati kedua belah pihak. Bila terjadi kerugian, maka yang menanggung adalah pemilik modal. Pengelola tidak menanggung kerugian secara materi tetapi cukuplah ia menanggung kerugian tenaga dan waktu dikeluarkan selama menjalankan usaha, selain tidak mendapatkan keuntungan.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *mudharabah* adalah penyalur dana dengan prinsip akad kerjasama suatu antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal. Sedangkan nasabah (*mudharib*) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi sesuai akad atau kesepakatan yang dituangkan dalam akad.

Adapun teknis pelaksanaan pembiayaannya adalah sebagai berikut:⁹¹

1. BTPN Syariah adalah pihak yang menyediakan dana sedangkan nasabah adalah pengelola dana (*mudharib*) yang berperan sebagai pemegang amanah, oleh karena itu yang bersangkutan harus mempergunakan modal tersebut untuk usaha yang produktif dan halal. BTPN Syariah menyediakan 100% dari keseluruhan dana yang diperlukan oleh nasabah.
2. Penanganan seluruh kegiatan usaha dilakukan oleh nasabah, BTPN Syariah sebagai penyedia dana tidak akan mencapuri manajemen usaha tetapi mempunyai hak untuk melakukan kontrol pengawasan.

1) Ketentuan Umum Pengajuan Pembiayaan PMD

Berikut adalah syarat atau ketentuan untuk menjadi nasabah pembiayaan Paket Masa Depan (PMD) di BTPN Syariah:⁹²

- a. Membuat kelompok pembiayaan minimal 10 orang.
- b. Warga Negara Indonesia (WNI) dan berkedudukan di Indonesia.
- c. Khusus untuk perempuan dengan usia minimum 18 tahun bagi perempuan yang sudah menikah dan minimal 21 tahun bagi yang belum menikah dengan usia maksimal pada saat pengajuan 59 tahun.

⁹¹Laporan Keuangan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2014, h. 32

⁹² Amelia Bentula Mikele, Wawancara nasabah BTPN Syariah 17 Juni 2019

- d. Penduduk setempat yang bertempat tinggal tetap di wilayah atau di kampung tersebut.
- e. Memberikan fotokopi KTP calon nasabah dan suami.

Tujuan pembiayaan ini adalah untuk modal usaha, baik usaha baru maupun penambahan usaha yang sudah berjalan sesuai dengan prinsip syariah. Dilarang memberikan pembiayaan diluar prinsip syariah seperti untuk usaha jual daging babi, menjual kupon judi, minuman keras atau digunakan untuk membayar pinjaman di tempat lain.

2) Prosedur Pembiayaan Paket Masa Depan (PMD)

Berdasarkan hasil dari wawancara yang telah dilakukan pada tanggal 1 Juli 2019 dengan Mba Devi Utari selaku petugas senta/menagih hutang ke nasabah di BTPN Syariah, maka penulis dapat memaparkan, dalam pemberian pembiayaan kepada nasabah diawali dengan menyeleksi nasabah yang dilakukan dengan beberapa tahapan, tahapan-tahapan tersebut antara lain:⁹³

a. Melakukan *Pre Marketing*

Pada tahapan *pre-marketing* terdapat 3 (tiga) tingkatan pertemuan yang dilakukan oleh karyawan/tim MMS, tingkatan tersebut adalah:

- (1) Pihak bank melakukan pertemuan kepada Aparat Desa baik itu kelurahan maupun kecamatan untuk

⁹³ Efa Melia Sari, Manager BTPN Syariah, Wawancara, Tanggal 13 Juni 2019

bersilaturahmi sekaligus mensosialisasikan produk Paket Masa Depan yang akan diperkenalkan kepada masyarakat. Selain untuk silaturahmi, juga untuk mendapatkan informasi mengenai calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan.

(2) Setelah melakukan pertemuan dengan Aparat Desa, selanjutnya tim MMS melakukan *mini meeting*, yaitu kunjungan langsung kepada para perempuan yang dijadikan target market. Tujuan utama dari *mini meeting* adalah untuk melakukan survey lokasi agar tim MMS mengetahui lokasi rumah calon nasabah.

(3) Selanjutnya, tim MMS melakukan *projection meeting* yaitu tindak lanjut *mini meeting*, berupa pertemuan formal disalah satu rumah calon nasabah untuk memberikan pelatihan sebelum bergabung pada pembiayaan PMD, pelatihan ini diberikan agar calon nasabah memahami dan mengerti bagaimana prosedur PMD secara detail.⁹⁴

b. Survey dan Wawancara

Survey dilakukan untuk mengetahui lokasi usaha nasabah serta menganalisa penghasilan atau omset nasabah agar tim MMS bisa mempertimbangkan berapa pembiayaan yang akan diberikan untuk tahap awal. Selanjutnya melakukan

⁹⁴*Ibid*, Tanggal 13 Juni 2019

wawancara langsung kepada nasabah serta mencari informasi karakter dari nasabah kepada tetangganya.

c. Memberikan Pelatihan, Pembentukan Kelompok/Sentra dan Penentuan Lokasi Sentra

1) Pelatihan

Calon nasabah yang sudah diseleksi dan dilakukan survey wawancara, selanjutnya akan diberikan Pelatihan Dasar Keanggotaan (PDK). PDK adalah salah satu pembinaan awal yang diberikan oleh pihak BTPN untuk calon nasabah pembiayaan, pelatihan ini berlangsung selama 5 (lima) hari sebagai bentuk kedisiplinan untuk menaati dan patuh terhadap peraturan PMD sebelum permohonan pembiayaan disetujui.

2) Pembentukan Kelompok

Setiap kelompok terdiri dari minimal 10 orang dan maksimal 30 orang, termasuk 1 ketua kelompok yang dapat membaca dan menulis. Pemilihan ketua menjadi wewenang dari anggota kelompok nasabah. Penambahan anggota dapat dilakukan setiap saat, selama tidak melebihi batas maksimal.

3) Penentuan Lokasi Sentra

Rumah sentra adalah tempat Pertemuan Rutin Sentra (PRS), yang diadakan setiap 2 (dua) minggu sekali, tempat tersebut bisa merupakan salah satu nasabah atau tempat lain yang disepakati sebagai PRS oleh seluruh anggota.

d. Proses Pemberian Pembiayaan

1) Pembiayaan Baru

a) Tim MMS akan melakukan evaluasi bagi calon nasabah yang memenuhi kriteria.

b) Pengajuan pembiayaan oleh calon nasabah menggunakan formulir Aplikasi Pengajuan Pembiayaan dan Pembukaan Rekening (AP3R).

2) Pembiayaan Nasabah Top Up/Siklus Lanjutan

a) Bagi nasabah yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank, berhak untuk mengajukan tambahan pembiayaan atau melanjutkan pembiayaan ke tahap berikutnya.

b) Evaluasi atas nasabah tetap dilakukan sama seperti nasabah baru, dengan tambahan informasi mengenai disiplin kehadiran pada saat PRS. ⁹⁵

⁹⁵Laporan Tahunan BTPN Syariah Tahun 2015, h. 87

D. Karakteristik Responden

a. Responden Berdasarkan Usia

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sampel yang digunakan berjumlah 68 orang. Pembagian responden berdasarkan usia terbagi menjadi 4 kategori. Adapun data mengenai kategori tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia Responden	Jumlah Responden
1	20-30 tahun	16 orang
2	31-40 tahun	23 orang
3	41-50 tahun	26 orang
4	51-60 tahun	3 orang
	Total	68 orang

Sumber: Hasil wawancara karyawan BTPN Syariah⁹⁶

Berdasarkan data dari tabel 3.2 diatas dapat diketahui bahwa responden yang berusia 20-30 tahun berjumlah 16 orang, responden yang berusia 31-40 tahun berjumlah 23 orang, responden yang berusia 41-50 tahun berjumlah 26 orang, responden yang berusia 51-60 tahun berjumlah 3. Dari hal tersbut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yang diambil berusia 41-50 tahun.

⁹⁶Elly apriani, wawancara (riset) dengan karyawan BTPN Syariah, 11 Juni 2019

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sampel yang digunakan berjumlah 68 orang. Pembagian responden berdasarkan jenis usaha terbagi menjadi 6 kategori. Adapun data mengenai kategori tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha

No.	Jenis Usaha	Jumlah Responden
1	Pedagang Sembako	29 orang
2	Pedagang Pakaian	5 orang
3	Pedagang Makanan	17 orang
4	Pedagang Perabot	6 orang
5	Warung/Toko	12 orang
6	Lainnya	5 orang

Sumber: Hasil wawancara dengan nasabah BTPN Syariah⁹⁷

Berdasarkan data pada tabel 3.3 diatas dapat diketahui bahwa responden terdiri dari pedagang sembako yang berjumlah 29 orang, pedagang pakaian yang berjumlah 5 orang, pedagang makanan yang berjumlah 17 orang, pedagang perabot yang berjumlah 6 orang, jenis usaha warung/toko berjumlah 12 orang, dan dengan jenis usaha lainnya berjumlah 5 orang. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden dengan jenis usaha pedagang sembako yaitu berjumlah 29 orang.

⁹⁷Basanti, wawancara (riset) dengan nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat, 25 Juli2019

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sampel yang digunakan berjumlah 68 orang. Pembagian responden berdasarkan lama usaha terbagi menjadi 2 kategori. Adapun data mengenai kategori tersebut adalah sebagai berikut:

Tabel 3.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

No.	Lama Usaha	Jumlah Responden
1	1-10 tahun	43 orang
2	11-20 tahun	22 orang
3	21-30 tahun	3 orang

Sumber: Hasil wawancara manajer BTPN Syariah⁹⁸

Berdasarkan tabel 3.4 dapat diketahui bahwa lama usaha responden dikisaran 1-10 tahun menunjukkan 43 orang, responden dengan lama usaha dikisaran 11-20 tahun menunjukkan 22 orang, dan lama usaha responden dikisaran 21-30 tahun menunjukkan 3 orang.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sampel yang digunakan berjumlah 68 orang. Pembagian responden berdasarkan pendidikan terbagi menjadi 4 kategori. Adapun data mengenai kategori tersebut adalah sebagai berikut:

⁹⁸Devi Utari, wawancara (riset) dengan manajer BTPN Syariah, 26 Juni 2019

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No.	Pendidikan Responden	Jumlah Responden
1	SD	23 orang
2	SMP	18 orang
3	SMA/SMK	25 orang
4	Lainnya	2 orang

Sumber: Hasil wawancara nasabah BTPN Syariah⁹⁹

Berdasarkan tabel 3.5 dapat diketahui bahwa jumlah responden dengan pendidikan SD berjumlah 23 orang, responden dengan pendidikan SMP berjumlah 18 orang, responden dengan pendidikan SMA/SMK berjumlah 25 orang, dan responden dengan pendidikan terakhir lainnya (Diploma dan Sarjana) berjumlah 2 orang.

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembiayaan

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa sampel yang digunakan berjumlah 68 orang. Pembagian responden berdasarkan jumlah pembiayaan terbagi menjadi 4 kategori. Adapun data mengenai kategori tersebut adalah sebagai berikut:

⁹⁹Irma Chasya Feodora, wawancara (riset) dengan nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat, 17 juni 2019

Tabel 4.6
Karakteristik Responden Berdasarkan
Jumlah Pembiayaan

No.	Jumlah Pembiayaan	Jumlah Responden
1	1.000.000 – 5.000.000	39 orang
2	6.000.000 – 10.000.000	18 orang
3	11.000.000 – 15.000.000	9 orang
4	16.000.000 – 20.000.000	2 orang

Sumber: Hasil Wawancara dengan Manejer BTPN Syariah¹⁰⁰

Berdasarkan tabel 3.6 dapat diketahui bahwa besar pembiayaan PMD yang paling besar diberikan kepada responden adalah antara Rp. 20.000.000, sedangkan jumlah responden yang paling banyak menggunakan pembiayaan di kisaran Rp. 1.000.000 – Rp. 5.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 39 orang.

Dan jumlah responden yang paling sedikit menggunakan pembiayaan dikisaran Rp. 16.000.000 – Rp. 20.000.000 dengan jumlah responden 2 orang.

Tabel. 4.7
Data nasabah non muslim
di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat

No	Nama	Jenis Kelamin	Agama	Usia	Tingkat Pendidikan
1	Adah Alena Bertha	Perempuan	Kristen	52	SMA
2	Abigail	Perempuan	Katolik	34	SD
3	Alama	Perempuan	Katolik	45	SD
4	Asita	Perempuan	Hindu	35	SMP

¹⁰⁰Devi Utari, Wawancara (Riset) pada Tanggal 9 Agustus 2019

5	Ambrosia	Perempuan	Katolik	33	SMP
6	Amelia Bentula Mikele	Perempuan	Kristen	27	SMA
7	AmiranAmiida	Perempuan	Kristen	55	SMA
8	Amy	Perempuan	Katolik	48	SMA
9	Cathrine	Perempuan	Katolik	36	SD
10	Betula Naama Lidia	Perempuan	Kristen	29	SMP
11	Basanti	Perempuan	Hindu	30	SMA
12	Badra	Perempuan	Hindu	45	SMA
13	Damara Julia	Perempuan	Kristen	41	SMA
14	Deborah	Perempuan	Katolik	32	SD
15	Doris	Perempuan	Katolik	27	SMK
16	Anila	Perempuan	Budha	49	SMP
17	Edria Elma Emilia	Perempuan	Kristen	25	SD
18	Elisya Ersas	Perempuan	Kristen	30	SMP
19	Etilka Helsa Andrya	Perempuan	Kristen	37	SMP
20	Edith	Perempuan	Katolik	35	SMP
21	Gina	Perempuan	Katolik	39	SD
22	Devi	Perempuan	Budha	47	SD
23	Farah Hamida	Perempuan	Kristen	42	SMK
24	Fay Jaira Avichayil	Perempuan	Kristen	34	SMK
25	Diyanah	Perempuan	Budha	44	SD
26	Himeka	Perempuan	Hindu	38	SMP
27	Hanipah	Perempuan	Budha	35	SD
28	Fenti Cana	Perempuan	Kristen	25	SMK
29	Ferawati Feodora	Perempuan	Kristen	48	SMP
30	Irma Chasya Ellard	Perempuan	Katolik	45	Perguruan Tinggi
31	Irena Jennie	Perempuan	Kristen	35	SMA
32	Ghadah Clorinda Gaozhan	Perempuan	Kristen	35	SMK
33	Sala	Perempuan	Budha	42	SMK
34	Jayanti	Perempuan	Hindu	43	SMA
35	Jill	Perempuan	Katolik	22	SMP
36	Tulsi	Perempuan	Budha	45	SD
37	Kanti	Perempuan	Hindu	46	SMK
38	Ginny Iva	Perempuan	Kristen	44	SMA
39	Grace Bica	Perempuan	Kristen	45	SMA
40	Uma	Perempuan	Budha	43	SD
41	Hawa Elisha	Perempuan	Kristen	34	SD
42	Hosanna Crishtel	Perempuan	Kristen	29	SD

43	Haya Elpida	Perempuan	Kristen	22	SMA
44	Amrita	Perempuan	Hindu	28	SD
45	Irma Chasya Ellard	Perempuan	Kristen	30	SD
46	Esita	Perempuan	Hindu	46	SMP
47	Jaffa Mattea	Perempuan	Kristen	45	SMP
48	Julta Adamma	Perempuan	Kristen	47	SMA
49	Daritri	Perempuan	Hindu	46	SD
50	Hemapra	Perempuan	Hindu	45	SD
51	Kandake Helen	Perempuan	Kristen	31	SD
52	Kristyn Athalia	Perempuan	Kristen	45	SMP
53	Laksmi	Perempuan	Hindu	38	SMP
54	Naima	Perempuan	Hindu	33	SMP
55	Nadine	Perempuan	Katolik	29	SMA
56	Naura	Perempuan	Katolik	31	SMP
57	Ening	Perempuan	Budha	25	Perguruan Tinggi
58	Mina	Perempuan	Hindu	34	SD
59	Magdalena	Perempuan	Katolik	45	SMA
60	Martina	Perempuan	Katolik	38	SD
61	Melisa	Perempuan	Katolik	33	SD
62	Mona	Perempuan	Katolik	32	SD
63	Natasya	Perempuan	Budha	51	SMP
64	Oditi	Perempuan	Hindu	39	SD
65	Omkara	Perempuan	Hindu	27	SMA
66	Sri	Perempuan	Hindu	30	SMA
67	Wiwika	Perempuan	Hindu	49	SMP
68	Zoe	Perempuan	Katolik	50	SMK

Sumber: hasil dari observasi di Kecamatan Gedung Surian

Kabupaten Lampung Barat tahun 2019¹⁰¹

Berdasarkan tabel 4.7 dapat diketahui bahwa jumlah nasabah memilih pembiayaan paket masa depan dengan jumlah 68 orang masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat.

¹⁰¹ Observasi di kecamatan gedung surian kabupaten lampung barat pada tanggal 18 Juni 2019

Jumlah responden yang beragama Kristen dengan jumlah responden 24 orang. Yang beragama Khatolik dengan jumlah responden 19 orang. Yang beragama Hindu dengan jumlah responden 17 orang. Dan yang beragama Budha dengan jumlah responden 8 orang.



BAB IV

ANALISIS PENELITIAN

A. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Non Muslim Dalam Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan Pada Nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat

Menurut Philip Kotler, keputusan nasabah adalah bidang ilmu yang mempelajari cara individu, kelompok, dan organisasi dalam memilih, membeli, memakai, serta memanfaatkan barang, jasa, gagasan, atau pengalaman dalam rangka memuaskan kebutuhan dan hasrat mereka.

Berdasarkan hasil penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan pada nasabah BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat dapat dilihat dari beberapa faktor (Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis). Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Budaya

Menurut Philip Kotler, faktor pertama yang memengaruhi perilaku nasabah adalah faktor budaya. Faktor budaya merupakan penentu keinginan dan perilaku yang paling mendasar untuk mendapatkan nilai, persepsi, preferensi dan perilaku dari lembaga-lembaga penting lainnya. Faktor budaya memberikan pengaruh paling luas pada tingkah laku konsumen. Faktor budaya meliputi kebudayaan, sub-budaya, kelas sosial. kebudayaan merupakan penyebab paling mendasar dari keinginan

dan perilaku seseorang. Ketika tumbuh dalam suatu masyarakat, seorang akan mempelajari nilai- nilai dasar, keinginan, dan perilaku dari keluarga maupun institusi penting lainnya.

Setiap kelompok atau masyarakat memiliki kebudayaan, dan kebudayaan akan memengaruhi suatu proses keputusan nasabah. Seperti Budaya di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat berbeda-beda, semakin kuat budaya yang dipegang oleh seseorang maka semakin sulit untuk mengubahnya, atau semakin sedikit pengaruh budaya pada nasabah maka semakin besar proses keputusan memilih produknya. Contohnya nasabah yang memilih pembiayaan paket masa depan budaya yang melekat utuh di dalam dirinya untuk melakukan pembiayaan paket masa depan atas dasar keinginan atau perilaku dirinya.

2. Sosial

Faktor sosial merupakan faktor yang sangat penting dalam proses nasabah dalam menentukan keputusan. Menurut Philip Kotler faktor kedua yang mempengaruhi keputusan nasabah adalah faktor sosial. Faktor sosial merupakan sekelompok yang sama-sama mempertimbangkan secara dekat persamaan di dalam status atau penghargaan komunitas yang terus menerus bersosialisasi diantara mereka baik formal maupun informal. Faktor sosial adalah sekelompok orang yang mampu mempengaruhi perilaku individu dalam melakukan suatu tindakan berdasarkan kebiasaan. Faktor sosial ini terdiri dari kelompok acuan dan keluarga.

Para anggota keluarga juga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku seseorang. Ada dua macam keluarga dalam kehidupan, yaitu keluarga sebagai sumber orientasi yang terdiri dari orang tua dan keluarga sebagai sumber keturunan yaitu pasangan suami istri dan anak-anaknya.

Kedudukan seseorang dalam setiap kelompok dapat dijelaskan dalam pengertian peran dan status. Setiap peran akan mempengaruhi perilaku seseorang. Setiap manusia dalam kehidupan sehari-harinya selalu bersosialisasi atau berhubungan dengan orang lain. Baik secara langsung maupun tidak langsung. Interaksi yang terus menerus akan mempengaruhi perilaku nasabah dalam memilih pembiayaan.

Tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok acuan dan keluarga. Kelompok acuan memiliki pengaruh langsung atau pengaruh tidak langsung pada sikap dan perilaku seseorang kelas sosial kadang-kadang berupa suatu sistem kasta dimana anggota dari kasta yang berbeda untuk peranan tertentu dalam mengubah keanggotaan kasta mereka, termasuk dalam memilih pembiayaan paket masa depan. Faktor sosial dapat dilihat dari hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua dalam mempengaruhi pembiayaan paket masa depan. Semakin tinggi hubungan dengan teman, keluarga dan orang tua maka semakin tinggi keputusan nasabah untuk melakukan pembiayaan paket masa depan.

Kelompok acuan terdiri dari sekelompok atau sekumpulan orang yang memiliki pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Keluarga merupakan organisasi keputusan nasabah yang paling penting dalam masyarakat. Melihat objek penelitian berupa nasabah yang melakukan pembiayaan paket masa depan, dapat menjelaskan bahwa kelompok acuan yang terdiri dari sekelompok orang yang berpengaruh langsung bisa berasal dari teman kerja, teman dekat, teman komunikasi, dapat saja mempengaruhi mereka untuk dapat memilih sebuah produk perbankan syariah. Dan hal itu terbukti bahwa sebagian responden terdapat bahwa mereka memilih pembiayaan paket masa depan disebabkan adanya referensi dari kelompok acuan mereka. Sedangkan keluarga merupakan bagian yang terdekat dari nasabah, dalam kaitannya dengan pembiayaan paket masa depan, dapat dikatakan bahwa responden memilih pembiayaan paket masa depan disebabkan adanya sebagian anggota keluarga yang menggunakan pembiayaan paket masa depan, dan itu menjadi sebuah referensi bagi responden untuk melakukan pembiayaan paket masa depan.

3. Pribadi

Faktor pribadi merupakan faktor yang sangat berperan dominan pada internal nasabah dalam melakukan keputusan nasabah. Menurut Philip Kotler yang ketiga yaitu faktor pribadi. Faktor pribadi seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam item, seperti pekerjaan orang tua, keadaan ekonomi dan gaya hidup. Usia sangat menentukan

bagi nasabah yang akan memilih pembiayaan paket masa depan karena dalam pembiayaan ini dimulai dari usia 17 tahun jika sudah menikah dan mempunyai usaha sampai 60 tahun jika sudah menjadi nasabah lama. Sedangkan pekerjaan dan pendidikan menjadi alasan mereka memilih pembiayaan paket masa depan hal ini disebabkan mereka dalam kondisi keluarga pra-sejahtera. Semakin rendah jabatan orang tua dalam pekerjaan, keadaan ekonomi dan gaya hidup yang semakin modern, maka akan melakukan untuk mengajukan pembiayaan paket masa depan di BTPN Syariah.

Faktor pribadi merupakan suatu cara mengumpulkan dan mengelompokkan kekonsistenan reaksi seorang individu terhadap situasi yang sedang terjadi. Faktor pribadi merupakan pola kebiasaan yang dipengaruhi oleh lingkungan terdekat dalam menentukan pilihan. Perilaku seseorang dalam memilih pembiayaan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor pribadi dari nasabah yang bersangkutan.

Pribadi seseorang terbentuk disebabkan oleh bermacam-macam indikator, seperti rendahnya jabatan orang tua, keadaan ekonomi dan gaya hidup yang semakin modern, maka semakin tinggi keinginan nasabah untuk melakukan pengajuan pembiayaan paket masa depan untuk memenuhi kebutuhannya.

4. Psikologi

Menurut Philip Kotler menyatakan bahwa pihak nasabah dalam memilih pembiayaan paket masa depan dapat dipengaruhi oleh beberapa

hal yaitu: motivasi/dorongan dan persepsi. Dalam kaitannya dengan objek penelitian yaitu pembiayaan paket masa depan, terlihat dari wawancara ke responden bahwa mereka memiliki alasan yang berbeda-beda dalam memilih pembiayaan paket masa depan. Namun dalam hal ini sebuah kenyataan bahwa kondisi psikologis seseorang nasabah menjadi sebuah pemicu mereka dalam memilih sebuah produk perbankan syariah.

B. Hubungan Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi Dan Faktor Psikologis Terhadap Nasabah BTPN Syariah Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan

1. Faktor Budaya

Faktor ini menjadi begitu kompleks karena begitu dekat dengan kebiasaan sehari-hari, baik secara kewarganegaraan, agama, lokasi geografis, ras usia, dan jenis kelamin yang dimaksud disini hanya wanita yang boleh mengajukan pembiayaan paket masa depan tetapi atas izin suami.

Penelitian ini terlihat jelas yang mempengaruhi masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat terlihat dari tempat tinggal nasabah yang jauh dengan bank, pemilihan lokasi untuk mendapatkan nasabah cukup strategis karena nasabah merupakan satu-satunya berjalannya operasional suatu bank yang ada di daerah kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat.

Menurut Philip Kotler salah satu menuju kunci sukses adalah lokasi, lokasi dimulai dengan memilih komunitas. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Yang menjadi salah satu alasan orang menjadi nasabah BTPN Syariah karena BTPN Syariah menjemput/mendatangi langsung nasabah tanpa harus datang ke bank,

2. Faktor Sosial

Faktor sosial mencakup pada kelompok acuan yang cenderung terpengaruh oleh interaksi sosial seseorang dalam memilih pembiayaan paket masa depan ketika nasabah satu bercerita dengan temannya yang belum menjadi nasabah atau melakukan pembiayaan paket masa depan. Seperti yang diungkapkan oleh Philip Kotler bahwa manusia sebagai makhluk sosial, yang artinya manusia sebagai makhluk sosial yang tak lepas dari kebersamaan dengan manusia lain. Pergaulan mempunyai pengaruh yang dasar dalam pembentukan kepribadian seseorang individu. Pergaulan yang ia lakukan itu akan mencerminkan kepribadiannya, baik pergaulan yang positif maupun yang negatif.

3. Faktor Pribadi

Faktor pribadi merupakan bagian dari unsur-unsur gaya hidup, pekerjaan dan lingkungan ekonomi, dan kepribadian seorang nasabah. Kepribadian dan gaya hidup merupakan sikap yang penting untuk dimengerti, mengapa orang memperlihatkan perbedaan dalam memilih pembiayaan paket masa depan. Tindakan nasabah dipengaruhi oleh orang-

orang yang berhubungan dekat dengan mereka. Pengaruh pribadi ini akan memainkan peran penting , khususnya apabila terdapat tingkat keterlibatan yang tinggi. Pengaruh pribadi akan di ekspresikan melalaui kelompok acuan maupun melalui komunikasi lisan.

Menurut Philip Kotler gaya hidup sebagai pola tindakan yang membedakan antara satu orang dnegan orang lain. Gaya hidup membantu memahami apa yang orang lakukan, mengapa mereka lakukan, dan apakah yang mereka lakukan tersebut berguna bagi dirinya maupun orang lain. Gaya hidup suatu masyarakat, akan berbeda dengan gaya hidup masyarakat lainnya. Dari masa ke masa gaya hidup individu dan kelompok masyarakat tertentu pasti bergerak dinamis, namun demikian gaya hidup tidak akan cepat berubah, terkadang pada kurun waktu tertentu, gaya hidup bisa relatif permanen.

Gedung Surian merupakan kecamatan yang jauh dari bank syariah, dibuktikan dengan adanya BTPN Syariah yang mendatangi/menjemput nasabah langsung. BTPN Syariah memilih langsung untuk mendatangi/menjemput nasabah karena di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat merupakan kecamatan yang memiliki jam-jam sibuk dari pagi sampai sore hari karena masyarakat di kecamatan Gedung Surian lebih banyak menghabiskan waktu diladang/kebun yang membuat masyarakat di kecamatan ini jarang untuk melakukan transaksi di bank syariah ataupun konvensional.

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. BTPN Syariah berusaha mengidentifikasi kelompok pekerjaan yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa perbankan syariah.

Pilihan pembiayaan paket masa depan dipengaruhi juga oleh keadaan ekonomi seorang nasabah: penghasilan yang kurang membuat seseorang untuk melakukan pembiayaan paket masa depan untuk tetap memajukan bisnis/usaha yang ditekuni. Dengan melakukan pembiayaan paket masa depan masyarakat di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat dapat menambah modal usaha dari pembiayaan tersebut dan tidak hanya membantu usaha mereka tetapi juga dapat membantu memenuhi kebutuhan pokok juga karena biasanya masyarakat mengambil pembiayaan paket masa depan sebagian untuk menambah modal usaha dan sebagiannya untuk memenuhi kebutuhan ekonomi.

4. Faktor Psikologis

Faktor psikologis merupakan suatu proses pembelajaran, berawal dari motivasi yang merupakan dorongan untuk memenuhi kepuasan pada kebutuhan yang diinginkan, sedangkan persepsi merupakan dorongan yang lebih mengarah pada suatu tindakan. Pembiayaan yang dilakukan dipengaruhi oleh faktor psikologis, yang terdiri dari pemrosesan informasi, pembelajaran serta perubahan sikap dan perilaku. Pemrosesan mengacu pada suatu stimulus diterima, ditafsirkan, disimpan dalam ingatan dan akhirnya diambil kembali. Pembelajaran akan menyebabkan

perubahan dalam pengetahuan dan sikap. Motivasi merupakan kebutuhan yang cukup menekan untuk mengarahkan seseorang mencari cara untuk memuaskan kebutuhan tersebut.

Dari hasil penelitian bahwa faktor-faktor yang mendorong nasabah memilih pembiayaan paket masa depan di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat yaitu faktor budaya yang terdiri dari letak geografis yang jauh dengan bank dari tempat tinggal masyarakat di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat, dimana nasabah yang boleh mengambil/mengajukan pembiayaan paket masa depan hanya wanita yang memiliki usaha dan atas persetujuan suami. Yang kedua, faktor sosial merupakan suatu interaksi sosial seorang nasabah begitu mempengaruhi dirinya sendiri, seperti mengembangkan pengetahuan akan ruang lingkup pembiayaan paket masa depan, memenuhi kebutuhan ekonomi dalam menjalankan usahanya sehingga akan memajukan usaha yang ditekuni. Yang ketiga faktor pribadi yang merupakan bagian dari gaya hidup di jaman modern yang tidak mengenal waktu dan lebih banyak menghabiskan waktu di lading/kebun, status sosial dimasyarakat, pekerjaan dan keadaan ekonomi yang membuat mumpuni untuk melakukan pembiayaan paket masa depan, kepribadian dan konsep diri seseorang nasabah yang berbeda-beda dan saling mempengaruhi satu dengan yang lain. Yang keempat faktor psikologis yang merupakan proses pembelajaran dimana dari awal konsumen yang tidak mengetahui apa-apa tentang suatu produk perbankan syariah hingga konsumen memiliki tujuan

yang dapat memberi manfaat tersendiri untuk nasabah tersebut atau orang sekitarnya.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang diuraikan sebelumnya, maka kesimpulan dan implikasi penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Faktor budaya yang terdiri dari lokasi geografis yang jauh dengan perbankan, dan jenis kelamin bahwa hanya wanita atas izin suami, cara memilih pembiayaan yang berbeda-beda tergantung nasabah, kebiasaan sehari-hari nasabah terhadap pembiayaan, dan adanya hubungan erat antara BTPN Syariah dan pembiayaan paket masa depan.
2. Faktor sosial merupakan suatu interaksi sosial seorang nasabah yang begitu mempengaruhi dirinya sendiri dalam bersosialisasi.
3. Faktor pribadi meliputi gaya hidup konsumen yang mengikuti keadaan ekonomi, status sosial yang merupakan tuntunan untuk lebih bergengsi, pekerjaan dan keadaan ekonomi yang mendukung nasabah untuk melakukan pembiayaan paket masa depan, kepribadian seseorang dan konsep diri yang sangat mempengaruhi.
4. Faktor psikologis yang merupakan proses pembelajaran pada konsumen, oleh karena itu kedatangan nasabah dan melakukan pembiayaan paket masa depan tentu memiliki tujuan tersendiri yang dapat memberi manfaat untuk nasabah tersebut atau orang sekitarnya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang penulis uraikan diatas, sebagai upaya dalam memilih pembiayaan paket masa depan, adapun saran yang dapat menjadi pertimbangan bagi pihak perbankan syariah, antara lain sebagai berikut:

1. Pihak Bank BTPN Syariah seharusnya memberi kelonggaran waktu kepada pihak nasabah dalam melakukan angsuran. Hal ini penting dilakukan agar tidak terjadi kesalah pahaman juga anatar pihak nasabah dan Bank BTPN Syariah.
2. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan mampu meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan dengan memilih atau menambah data dan variabel lain, sehingga mampu memberikan hasil penelitian yang lebih baik.
3. Bagi akademisi, penelitian ini diharapkan dapat di lanjutkan oleh peneliti lain dengan objek dan sudut pandang yang berbeda sehingga dapat memperkaya pengetahuan tentang perbankan syari'ah.

Lampiran I

Data nasabah non muslim BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat

No	Nama	Jenis Kelamin	Agama	Usia	Tingkat Pendidikan
1	Adah Alena Bertha	Perempuan	kristen	52	SMA
2	Abigail	Perempuan	Katolik	34	SD
3	Alama	Perempuan	Katolik	45	SD
4	Asita	Perempuan	Hindu	35	SMP
5	Ambrosia	Perempuan	Katolik	33	SMP
6	Amelia Bentula Mikele	Perempuan	Kristen	27	SMA
7	AmiranAmiida	Perempuan	Kristen	55	SMA
8	Amy	Perempuan	Katolik	48	SMA
9	Cathrine	Perempuan	Katolik	36	SD
10	Betula Naama Lidia	Perempuan	Kristen	29	SMP
11	Basanti	Perempuan	Hindu	30	SMA
12	Badra	Perempuan	Hindu	45	SMA
13	Damara Julia	Perempuan	Kristen	41	SMA
14	Deborah	Perempuan	Katolik	32	SD
15	Doris	Perempuan	Katolik	27	SMK
16	Anila	Perempuan	Budha	49	SMP
17	Edria Elma Emilia	Perempuan	kristen	25	SD
18	Elisya Ersas	Perempuan	kristen	30	SMP
19	Etilka Helsa Andrya	Perempuan	kristen	37	SMP
20	Edith	Perempuan	Katolik	35	SMP
21	Gina	Perempuan	Katolik	39	SD
22	Devi	Perempuan	Budha	47	SD
23	Farah Hamida	Perempuan	Kristen	42	SMK
24	Fay Jaira Avichayil	Perempuan	Kristen	34	SMK
25	Diyanah	Perempuan	Budha	44	SD
26	Himeka	Perempuan	Hindu	38	SMP
27	Hanipah	Perempuan	Budha	35	SD
28	Fenti Cana	Perempuan	kristen	25	SMK
29	Ferawati Feodora	Perempuan	kristen	48	SMP
30	Irma Chasya Ellard	Perempuan	Katolik	45	Perguruan Tinggi
31	Irena Jennie	Perempuan	kristen	35	SMA
32	Ghadah Clorinda	Perempuan	kristen	35	SMK

	Gaozhan				
33	Sala	Perempuan	Budha	42	SMK
34	Jayanti	Perempuan	Hindu	43	SMA
35	Jill	Perempuan	Katolik	22	SMP
36	Tulsi	Perempuan	Budha	45	SD
37	Kanti	Perempuan	Hindu	46	SMK
38	Ginny Iva	Perempuan	kristen	44	SMA
39	Grace Bica	Perempuan	kristen	45	SMA
40	Uma	Perempuan	Budha	43	SD
41	Hawa Elisha	Perempuan	kristen	34	SD
42	Hosanna Crishtel	Perempuan	kristen	29	SD
43	Haya Elpida	Perempuan	kristen	22	SMA
44	Amrita	Perempuan	Hindu	28	SD
45	Irma Chasya Ellard	Perempuan	kristen	30	SD
46	Esita	Perempuan	Hindu	46	SMP
47	Jaffa Mattea	Perempuan	kristen	45	SMP
48	Julta Adamma	Perempuan	kristen	47	SMA
49	Daritri	Perempuan	Hindu	46	SD
50	Hemapra	Perempuan	Hindu	45	SD
51	Kandake Helen	Perempuan	kristen	31	SD
52	Kristyn Athalia	Perempuan	kristen	45	SMP
53	Laksmi	Perempuan	Hindu	38	SMP
54	Naima	Perempuan	Hindu	33	SMP
55	Nadine	Perempuan	Katolik	29	SMA
56	Naura	Perempuan	Katolik	31	SMP
57	Ening	Perempuan	Budha	25	Perguruan Tinggi
58	Mina	Perempuan	Hindu	34	SD
59	Magdalena	Perempuan	Katolik	45	SMA
60	Martina	Perempuan	Katolik	38	SD
61	Melisa	Perempuan	Katolik	33	SD
62	mona	Perempuan	Katolik	32	SD
63	Natasya	Perempuan	Budha	51	SMP
64	Oditi	Perempuan	Hindu	39	SD
65	Ombara	Perempuan	Hindu	27	SMA
66	Sri	Perempuan	Hindu	30	SMA
67	Wiwika	Perempuan	Hindu	49	SMP
68	Zoe	Perempuan	Katolik	50	SMK

Lampiran II

Wawancara Penelitian

PEDOMAN WAWANCARA LAPORAN PENELITIAN

A. IDENTITAS PENELITIAN

Judul Penelitian : Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi non muslim dalam memilih pembiayaan paket masa depan (studi pada nasabah BTPN Syariah di Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat)

Lokasi penelitian : Kecamatan Gedung Surian Kabupaten Lampung Barat

Peneliti : Yeni Khoirunnisa

Dosen Pembimbing : 1. Dr. Moh. Bahrudin, M.Ag.
2. Ahmad Hazas Syarif, S.E.I., M.E.I

B. IDENTITAS NARASUMBER / RESPONDEN

Nama :

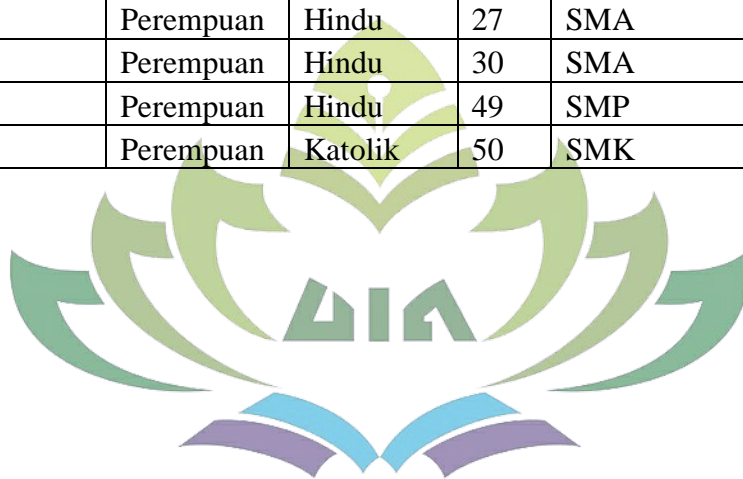
Usia :

Tingkat Pendidikan :

No	Nama	Jenis Kelamin	Agama	Usia	Tingkat Pendidikan	Tanda Tangan
1	Adah Alena Bertha	Perempuan	kristen	52	SMA	
2	Abigail	Perempuan	Katolik	34	SD	
3	Alama	Perempuan	Katolik	45	SD	
4	Asita	Perempuan	Hindu	35	SMP	
5	Ambrosia	Perempuan	Katolik	33	SMP	
6	Amelia Bentula Mikele	Perempuan	Kristen	27	SMA	
7	AmiranAmiida	Perempuan	Kristen	55	SMA	
8	Amy	Perempuan	Katolik	48	SMA	
9	Cathrine	Perempuan	Katolik	36	SD	
10	Betula Naama Lidia	Perempuan	Kristen	29	SMP	
11	Basanti	Perempuan	Hindu	30	SMA	
12	Badra	Perempuan	Hindu	45	SMA	
13	Damara Julia	Perempuan	Kristen	41	SMA	

14	Deborah	Perempuan	Katolik	32	SD	
15	Doris	Perempuan	Katolik	27	SMK	
16	Anila	Perempuan	Budha	49	SMP	
17	Edria Elma Emilia	Perempuan	kristen	25	SD	
18	Elisya Ersal	Perempuan	kristen	30	SMP	
19	Etilka Helsa Andrya	Perempuan	kristen	37	SMP	
20	Edith	Perempuan	Katolik	35	SMP	
21	Gina	Perempuan	Katolik	39	SD	
22	Devi	Perempuan	Budha	47	SD	
23	Farah Hamida	Perempuan	Kristen	42	SMK	
24	Fay Jaira Avichayil	Perempuan	Kristen	34	SMK	
25	Diyanah	Perempuan	Budha	44	SD	
26	Himeka	Perempuan	Hindu	38	SMP	
27	Hanipah	Perempuan	Budha	35	SD	
28	Fenti Cana	Perempuan	kristen	25	SMK	
29	Ferawati Feodora	Perempuan	kristen	48	SMP	
30	Irma Chasya Ellard	Perempuan	Katolik	45	Perguruan Tinggi	
31	Irena Jennie	Perempuan	kristen	35	SMA	
32	Ghadah Clorinda Gaozhan	Perempuan	kristen	35	SMK	
33	Sala	Perempuan	Budha	42	SMK	
34	Jayanti	Perempuan	Hindu	43	SMA	
35	Jill	Perempuan	Katolik	22	SMP	
36	Tulsi	Perempuan	Budha	45	SD	
37	Kanti	Perempuan	Hindu	46	SMK	
38	Ginny Iva	Perempuan	kristen	44	SMA	
39	Grace Bica	Perempuan	kristen	45	SMA	
40	Uma	Perempuan	Budha	43	SD	
41	Hawa Elisha	Perempuan	kristen	34	SD	
42	Hosanna Crishtel	Perempuan	kristen	29	SD	
43	Haya Elpida	Perempuan	kristen	22	SMA	
44	Amrita	Perempuan	Hindu	28	SD	
45	Irma Chasya Ellard	Perempuan	kristen	30	SD	
46	Esita	Perempuan	Hindu	46	SMP	
47	Jaffa Mattea	Perempuan	kristen	45	SMP	
48	Julia Adamma	Perempuan	kristen	47	SMA	
49	Daritri	Perempuan	Hindu	46	SD	
50	Hemapra	Perempuan	Hindu	45	SD	
51	Kandake Helen	Perempuan	kristen	31	SD	

52	Kristyn Athalia	Perempuan	kristen	45	SMP	
53	Laksmi	Perempuan	Hindu	38	SMP	
54	Naima	Perempuan	Hindu	33	SMP	
55	Nadine	Perempuan	Katolik	29	SMA	
56	Naura	Perempuan	Katolik	31	SMP	
57	Ening	Perempuan	Budha	25	Perguruan Tinggi	
58	Mina	Perempuan	Hindu	34	SD	
59	Magdalena	Perempuan	Katolik	45	SMA	
60	Martina	Perempuan	Katolik	38	SD	
61	Melisa	Perempuan	Katolik	33	SD	
62	Mona	Perempuan	Katolik	32	SD	
63	Natasya	Perempuan	Budha	51	SMP	
64	Oditi	Perempuan	Hindu	39	SD	
65	Omkara	Perempuan	Hindu	27	SMA	
66	Sri	Perempuan	Hindu	30	SMA	
67	Wiwika	Perempuan	Hindu	49	SMP	
68	Zoe	Perempuan	Katolik	50	SMK	



DAFTAR PERTANYAAN

No	Faktor-Faktor Nasabah Memilih Pembiayaan Paket Masa Depan	Daftar Pertanyaan Wawancara
1	Faktor Budaya	<ol style="list-style-type: none">1. Apakah faktor agama mempengaruhi anda memilih pembiayaan paket masa depan ?2. Apakah letak geografis mempengaruhi anda memilih pembiayaan paket masa depan ?3. Apakah kelas sosial mempengaruhi anda memilih pembiayaan paket masa depan ?
2	Faktor Sosial	<ol style="list-style-type: none">1. Apakah anda memilih pembiayaan paket masa depan karena pengaruh lingkungan ?2. Apakah ada dorongan dari keluarga sehingga anda memilih pembiayaan paket masa depan ?
3	Faktor Pribadi	<ol style="list-style-type: none">1. Apakah pekerjaan dan keadaan ekonomi membuat anda memilih pembiayaan paket masa depan ?2. Apakah gaya hidup membuat anda memilih pembiayaan paket masa depan ?3. Apakah anda memilih pembiayaan paket masa depan atas kemauan diri sendiri ?
4	Faktor Psikologis	<ol style="list-style-type: none">1. Apakah anda termotivasi sendiri memilih pembiayaan paket masa depan ?2. Apakah anda suka terhadap pembiayaan paket masa depan senga anda memutuskan memilih pembiayaan paket masa depan ?

Lampiran III

DOKUMENTASI



Dokumentasi: Bersama Nasabah BTPN Syariah kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat



Dokumentasi: Pembacaan do'a sebelum memulai angsuran yang dilakukan dua minggu sekali



Dokumentasi: tanda tangan saksi yang akan melakukan pencairan dana pembiayaan paket masa depan



Dokumentasi: Tanda tangan nasabah yang menerima pencairan dana pembiayaan paket masa depan



Dokumentasi: Nasabah yang menerima pembiayaan paket masa depan



Dokumentasi: kegiatan angsuran yang dilakukan dua minggu sekali



Dokumentasi: Wawancara kepada nasabah non muslim BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lapung Barat



Dokumentasi: Wawancara kepada nasabah non muslim BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lapung Barat



Dokumentasi: Wawancara kepada nasabah non muslim BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat



Dokumentasi: Wawancara dengan Pembina Sentra BTPN Syariah di kecamatan Gedung Surian kabupaten Lampung Barat

RENCANA PELAKSANAAN PEMBELAJARAN

(RPP)

Satuan Pendidikan : MI Darul Huda
Kelas/semester : 4 b/1
Tema 5 : Pahlawanku
Sub tema 1 : Perjuangan Para Pahlawan
Pembelajaran : 3
Alokasi waktu : 1 x Pertemuan (2x35 menit)

A. KOMPETENSI INTI (KI)

- KI 1 :Menerima, menjalankan dan menghargai ajaran agama yang dianutnya.
- KI 2 :Memiliki perilaku jujur, disiplin, tanggungjawab, santun, peduli, dan percaya diri dalam berinteraksi dengan keluarga, teman, guru, dan tetangganya.
- KI 3 :Memahami pengetahuan factual dengan cara mengamati (mendengar, melihat, membaca dan menanya) dan menanya berdasarkan rasa ingin tahu tentang dirinya, makhluk ciptaan Tuhan dan kegiatannya, dan benda-benda yang dijumpainya di rumah, sekolah, dan tempat bermain.
- KI 4 :Menyajikan pengetahuan faktual dalam bahasa yang jelas, sistematis, dan logis, dalam karya yang estetis, dalam gerakan yang mencerminkan anak sehat, dan dalam tindakan yang mencerminkan perilaku anak beriman dan berakhlak mulia.

B. KOMPETENSI DASAR (KD) & INDIKATOR

Bahasa Indonesia

- 3.1 memahami pengertian kalimat langsung dan kalimat tidak langsung .
- 4.1 menyajikan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dalam sebuah cerita atau cerpen.

Indikator.

3.1 mampu membedakan antara kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dari contoh yang diberikan guru.

4.1 menemukan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dari sebuah cerpen.

C. TUJUAN PEMBELAJARAN

1. Dengan mendengar penjelasan guru, siswa mampu membedakan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung.
2. Dengan membaca cerpen, siswa mampu menemukan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung.

D. MATERI PEMBELAJARAN

1. Kalimat langsung dan kalimat tidak langsung.
2. Menentukan kalimat langsung dan tidak langsung.

E. METODE PEMBELAJARAN

1. Pendekatan: saintifik
2. Metode : ceramah, penugasan.

F. KEGIATAN PEMBELAJARAN

Kegiatan	Deskripsi Kegiatan	Alokasi Waktu
Pendahuluan	<ol style="list-style-type: none">1. Siswa berdo'a dipimpin oleh ketua kelas dan mengucapkan salam kepada guru.2. Guru mengisi lembar kehadiran siswa dan memperhatikan posisi duduk di sesuaikan dengan kegiatan yang akan dilaksanakan.	15 menit
Inti	<ol style="list-style-type: none">1. Guru menggali pengetahuan siswa dengan bertanya.2. Guru menjelaskan pengertian kalimat langsung dan kalimat tidak langsung.3. Guru memberikan contoh kalimat langsung dan kalimat tidak langsung.4. Guru membagikan cerpen kepada seluruh	45 menit

	siswa. 5. Guru meminta siswa untuk menemukan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dari cerpen tersebut. 6. Siswa diminta untuk menuliskan jawaban dilembar yang telah disediakan guru.	
Penutup	1. Bersama-sama guru mengajak siswa untuk membuat kesimpulan 2. Bertanya jawab tentang materi yang telah dipelajari 3. Guru memberikan kesempatan kepada siswa untuk menyampaikan pendapatnya tentang pembelajaran yang telah diikuti. 4. Siswa berdoa'a dan mengucapkan salam dipimpin oleh ketua kelas.	10 menit

G. SUMBER DAN MEDIA PEMBELAJARAN

1. Buku Siswa Tema :*Pahlawanku* Kelas 4 (Buku Kreatif Tematik Pahlawanku kelas IV untuk SD/MI kurikulum 2013, Bandung: Penerbit Duta, 2014).
2. Cerpen Anak.

H. PENILAIAN PROSES DAN HASIL BELAJAR

1. Bahasa Indonesia

No.	Nama Siswa	Kriteria penilaian					
		Mampu membedakan antara kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dari contoh yang diberikan guru.			Menemukan kalimat langsung dan kalimat tidak langsung dari sebuah cerpen.		
		A	B	C	A	B	C

1.	Adit Pratama						
2.	Ahmed Ghonieh Husein						
3.	Andrean						
4.	Azaroh Salsalia						
5.	Bunga Aulia						
6.	Dwi Ramadhani						
7.	Eva Dwiana						
8.	M. Akmal Alkatiri						
9.	M. Andrean Sahputra						
10.	M. Arrafy						
11.	Mukmin Mubarak						
12.	M. Rafasya Andryanto						
13.	Nelvin Vorgi						
14.	Rahmad Agus Setiawan						
15.	Ratih						
16.	Revi Aryani						
17.	Rindu Cahaya Ramadhani						
18.	Rasela Putri Ainun						
19.	Viana Afrilia						

2. Penilaian Sikap

No.	Nama Siswa	Kriteria penilaian					
		Memperhatikan penjelasan guru dengan seksama			Jujur dalam mengerjakan soal dan patuh terhadap perintah guru		
		A	B	C	A	B	C
1.	Adit Pratama						

2.	Ahmed Ghonieh Husein						
3.	Andrean						
4.	Azaroh Salsalia						
5.	Bunga Aulia						
6.	Dwi Ramadhani						
7.	Eva Dwiana						
8.	M. Akmal Alkatiri						
9.	M. Andrean Sahputra						
10.	M. Arrafy						
11.	Mukmin Mubarak						
12.	M. Rafasya Andryanto						
13.	Nelvin Vorgi						
14.	Rahmad Agus Setiawan						
15.	Ratih						
16.	Revi Aryani						
17.	Rindu Cahaya Ramadhani						
18.	Rasela Putri Ainun						
19.	Viana Afrilia						

Keterangan:

A (skor 10) :Baik

B (skor 5) : Cukup

C (skor 2) : Perlu berlatih lagi

Bandar Lampung,..... 2019

Guru Kelas IV B

Mahasiswa PPL ybs

Dermawan, S.Pd.I

AndiyaRamadhanty

NPM 1611100403



RUKSIYAH, S.Pd.I